

Motion

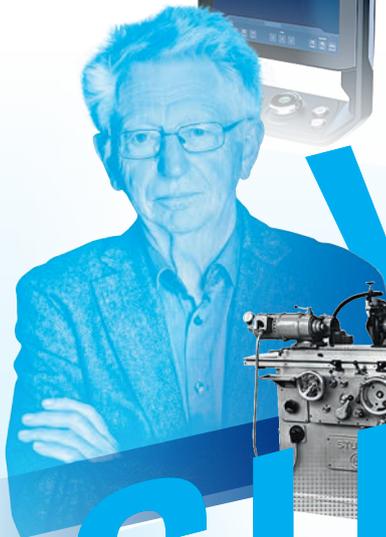
02.2023
Das Kundenmagazin der
UNITED GRINDING Group

INDEPTH
INTERNATIONAL
IDEAS

Was Rebuilds bringen
Mexiko, Land der Möglichkeiten
Wo Maschinen Menschen brauchen



UNITED FOR YOUR SUCCESS



DIE ERSTEN 30 JAHRE

*Wie wir wurden, wer wir sind.
CEO Stephan Nell im Gespräch mit Dr. Werner Redeker,
Vorstandsvorsitzender der Körber AG (i. R.)*



IN DIESER MOTION FINDEN SIE:

- 3 WELCOME**
CEO Stephan Nell über das Jubiläum 30 Jahre UNITED GRINDING Group und die große Bedeutung von Kundenbeziehungen
- 4 A LOOK INSIDE**
Historische Broschüren aus 30 Jahren UNITED GRINDING Group
- 6 NEWS**
Neuigkeiten aus der UNITED GRINDING Group
- 8 INNOVATION**
Seit 30 Jahren stehen gute Beziehungen zur Kundschaft für die UNITED GRINDING Group im Fokus, immer mit dem Ziel, die Kunden noch erfolgreicher zu machen
- 16 INDEPTH**
Maschinenüberholungen gehören seit über 30 Jahren zu den wichtigen Dienstleistungen für Kunden
- 20 INSIDE**
Mitarbeitende aus dem Customer Care kümmern sich darum, dass bei Problemen schnelle und kompetente Hilfe kommt
- 22 INTERVIEW**
Wie alles begann: CEO Stephan Nell im Gespräch mit dem ehemaligen Vorstandsvorsitzenden der Körber AG, Werner Redeker

28 A DAY WITH...
... Chen Songchuan, der bei UNITED GRINDING China Maschinen für Kunden plant und konfiguriert

31 TOOLS & TECHNOLOGY
Ein neues Universal-Ladesystem von STUDER, eine vertikale Schleifanordnung für die BLOHM PLANOMAT XT, die größte MFP von MÄGERLE, neue Softwarefunktionen für Laser Contour Check von WALTER und das neue Customer-Portal der UNITED GRINDING Group

36 INTERNATIONAL
In Mexiko unterstützt die UNITED GRINDING Group ihre Kunden in einem vielversprechenden, aber nicht einfachen Markt

39 UPDATE
Welche neuen Entwicklungen gibt es?

40 IDEAS
Warum menschliche Kreativität über die digitale Produktionsrealität entscheidet

43 INTOUCH
Der „Motion“-Kalender: Wichtige Messen und Termine



Cover: David Mauplié (2); Photos: David Mauplié, Ollai Shen, Giacomo Maestri, KNARR Group, OSG, Natalie Bothur

IMPRESSUM

HERAUSGEBER United Grinding Group Management AG, Wankdorfallee 5, 3014 Bern **VERANTWORTLICH** Michèle Fahrni **OBJEKTLEITUNG** Raphaëlle Bonny **CHEFREDAKTION** Michael Hopp (V.i.S.d.P.) **ART DIRECTION** Tobias Zabell **ACCOUNT MANAGER** Jutta Groen **BILDREDAKTION** Thomas Balke **PROJEKTMANAGEMENT / TEXTCHEF** Markus Huth **AUTOREN** Sebastian Barth, Michael Hopp, Markus Huth, Ira Schroers **LAYOUT** Claudia Knye **HERSTELLUNG** Wym Korff **VERLAG UND ANSCHRIFT DER REDAKTION** JAHRESZEITEN VERLAG GmbH, Harvestehuder Weg 42, 20149 Hamburg **LESERSERVICE** wym.korff.extern@jalag.de **GESCHÄFTSFÜHRUNG** Thomas Ganske, Sebastian Ganske (CEO), Arne Bergmann, Peter Rensmann **LITHO EINSATZ** Creative Production GmbH & Co. KG, Hamburg **DRUCK** Wälstead Kraków, Polen

Alle mit ® gekennzeichneten Marken sind mindestens in der Schweiz oder in Deutschland als Basismarke registriert und somit berechtigt, das Zeichen zu führen.



„EIN DANKESCHÖN AN UNSERE KUNDEN“

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

„Die ersten 30 Jahre“ ist auf dem Cover dieser „Motion“ zu lesen. Die Geschichte unserer Gruppe hat gerade erst begonnen, und wir schreiben jeden Tag weiter daran. Es ist eine Geschichte, in der unsere Kunden die Hauptrolle spielen. Daher möchten wir das Jubiläum nutzen, um uns bei **unseren Kunden zu bedanken**, für ihr Vertrauen, ihre Loyalität und die wertvolle Zusammenarbeit. Aber auch, um einen Blick in die Vergangenheit zu werfen, in der für vieles, wofür wir heute stehen, die Grundlagen geschaffen wurden.

„Wie alles begann“ ist der Titel des Interviews in dieser Ausgabe, in dem ich mit der Gründerpersönlichkeit Dr. Werner Redeker, dem früheren Vorstandsvorsitzenden der Körber AG, über die historischen Anfänge unserer Gruppe spreche. Diese liegen in den Neunzigerjahren des vorigen Jahrhunderts. Kurz nach dem Tod des legendären Hamburger Unternehmers und Stifters Dr. Kurt A. Körber begann sich der damalige Vorstand der Körber AG, für den Ausbau der Werkzeugmaschinenpartie zu interessieren. Im Fokus des Interesses waren weitere deutsche und Schweizer Schleifmaschinenhersteller, die damals mit wenigen Ausnahmen in einer tiefen Krise steckten.

Dr. Eberhard Reuther war zu der Zeit Vorstandsvorsitzender der Körber AG. In den Neunzigern ging er gemeinsam mit seinem späteren Nachfolger Redeker daran, den Körber Schleifring zu formen, aus dem die heutige UNITED GRINDING Group hervorgegangen ist. Reuthers Ansatz, mit der **Gruppenbildung die Resilienz der einzelnen Firmen zu stärken** und die **Internationalisierung** zu erleichtern, hat sich bewährt. Eberhard Reuther haben wir viel zu verdanken. Aus der Körber-Zeit mitgenommen und stetig verfestigt haben wir unsere Überzeugung, dass der gemeinsame Erfolg in **langfristigen Kundenbeziehungen** das Fundament ist, auf das sich am nachhaltigsten Zukunft bauen lässt.

„UNITED FOR YOUR SUCCESS“ ist die Überschrift eines großen Artikels, in dem wir einige internationale Kundenbeziehungen porträtieren und versuchen, darauf eine Antwort zu geben. „UNITED FOR YOUR SUCCESS“ ist auch unser Claim und beschreibt kurz und bündig, wofür wir stehen. Gemeinsam als Gruppe sind wir stark, und diese Stärke wollen wir einsetzen, um unsere Kunden noch erfolgreicher zu machen. Das ist unser Ziel und das Fundament langfristiger Kundenbeziehungen.

Und es zeigt sich, entscheidend ist Ähnliches wie in Beziehungen zwischen Menschen ganz allgemein: **gute Kommunikation, Vertrauen, gemeinsame Werte**. Diese Erkenntnis wirkt ganz einfach – die Kunst ist es, sie im Alltag auch umzusetzen. Darin wollen wir jeden Tag noch besser werden.



Stephan Nell
CEO, UNITED GRINDING Group



Stephan Nell,
CEO, UNITED GRINDING Group

ZEIT VERGEHT – DOCH MANCHES BLEIBT

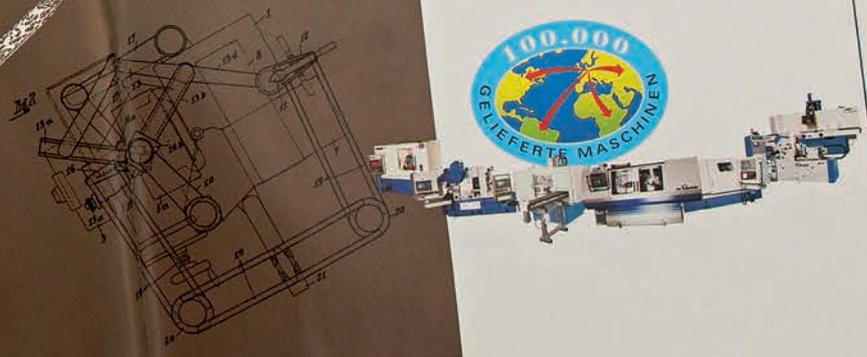
30 Jahre UNITED GRINDING Group – das verleitet dazu, mal ins Archiv zu steigen und einen Blick in ältere Kommunikationsmittel, damals vor allem gedrucktes Material, zu werfen. Auf dem Bild sind einige Prospekte, Flyer, Faltblätter, Jubiläums- und Markenbroschüren aus den Neunzigerjahren zu sehen, der Gründungszeit von Körber Schleifring und UNITED GRINDING Group. In den Gründungsjahren ging es darum, die Gruppe von Werkzeug- und Schleifmaschinenfirmen in ihrer ganzen Vielfalt zu zeigen, den Kosmos an Marken und die damit verbundenen Kompetenzen, die zusammen zum Schleifring geworden waren. Um die Bandbreite der angebotenen Produktionstechnologien zu illustrieren, griff man damals schon zu grafischen Darstellungen, wie bei dem hier gezeigten Beispiel aus einer Broschüre der Schleifring Maschinenbau GmbH aus dem Jahr 1994. Schleifen ist zwar ein noch viel langfristigeres Geschäft, trotzdem sind 30 Jahre mit Blick auf die Entwicklung der Technologie ein langer Zeitraum. Das gilt auch für die noch recht einfache visuelle Gestaltung. Es gab damals keine Renderings, wie sie heute zur Abbildung von Maschinen genutzt werden, die Informationsgrafik war sehr nahe an der Ingenieurszeichnung und hatte noch keinen eigenen Stil. Auch die am oberen Ende der Innovationskurve als zukunftsweisend gezeigte STUDER-Rundschleifmaschine S40 CNC wirkt heute schon fast archaisch, selbst wenn sie damals topaktuell war mit der computergestützten CNC-Steuerung. Doch bei Weitem nicht alles wirkt veraltet an der Broschüre aus den Neunzigerjahren. Das in den Texten formulierte Versprechen, die Gruppe beziehe ihre „innovative Kraft für künftige Neuerungen“ aus „langjähriger Tradition und der Erfahrung daraus“, war damals so wahr wie heute.



Was die Industrie schon immer bewegte

Die Erfindung des Rades ist schon eine ganze Weile her. Doch es gilt heute mehr denn je: Die Dinge müssen rollen! In der Industrie bedeutet dies Weiterentwicklung, Innovation und heute vor allem auch Verbesserung von Präzision und Produktivität. Was wäre der technische Fortschritt ohne die Feinbearbeitung, ohne die Möglichkeit, Einzelteile immer genauer zu bearbeiten!

Seit vielen Jahrzehnten gehören unsere Firmen zu den Wegbereitern der Schleiftechnik. Viele Patente und weit über 100.000 in alle Welt gelieferte Maschinen bezeugen die Spitzentechnologie dieser Unternehmen. Die langjährige Tradition, die Erfahrung daraus und die innovative Kraft der gesamten Schleifring-Gruppe sind die Basis für künftige Neuerungen. Wir bleiben vorn – und unsere Kunden profitieren davon.





SCHWEIZ

UMATI HACKATHON AUSGERICHTET

MEHR ALS 30 FACHLEUTE aus den Bereichen Digitalisierung sowie Maschinen- und Anlagenbau haben sich im Frühjahr zum zweiten „umati Hackathon“ getroffen. Das von der UNITED GRINDING Group und dem Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken (VDW) in Thun ausgerichtete Event hatte zum Ziel, die Konnektivität und Digitalisierung von Werkzeugmaschinen voranzutreiben und speziell Bestandsmaschinen älterer Generationen in umati einzubinden. Das „Universal Machine Technology Interface“ ist eine weltweit standardisierte Datenschnittstelle, mit der Maschinen unabhängig vom Herstellungsunternehmen kommunizieren können. Es ist auch Bestandteil von C.O.R.E., der markenübergreifenden Soft- und Hardware-Architektur von UNITED GRINDING. „Als Gastgeber dieses Events ermöglichen wir eine kreative Plattform, die Entwickler aus verschiedenen Firmen zusammenbringt – nicht zum Selbstzweck, sondern immer mit dem Fokus auf konkretem Kundennutzen“, sagte Christian Josi, Head of Digital Engineering der UNITED GRINDING Group.

USA

NEUE MASCHINEN FÜR DIE GRINDING ACADEMY

UNITED GRINDING hat drei neue Maschinen an die Grinding Academy geliefert. Es handelt sich um eine WALTER HELITRONIC POWER 400, eine STUDER S31 (jeweils mit C.O.R.E.) sowie eine STUDER favoritCNC. Die Grinding Academy von TITANS of CNC ist eine Online-Lernplattform für Schleifbegeisterte, die der ehemalige Boxer Titan Gilroy und sein Team betreiben. „Die neuen Maschinen bieten der Grinding Academy eine Vielzahl von verbesserten Funktionen und aktualisierte Möglichkeiten, insbesondere bei digitalen Lösungen. Ich freue mich auf die sehr interessanten Inhalte, die Titan und sein Team mit diesen hochmodernen Maschinen in naher Zukunft erstellen werden“, sagte Markus Stolmar, Präsident und CEO von UNITED GRINDING North America.



DEUTSCHLAND

BLOHM JUNG INVESTIERT IN NACHHALTIGKEIT

BLOHM JUNG INVESTIERT WEITER in effizientere Energienutzung für die Produktion. So werden die 5000 Quadratmeter großen Montagehallen am Standort Hamburg nun mit neuen Deckenstrahlplatten beheizt. Es handelt sich um eine signifikante Investition; und das neue System sei in Rekordzeit umgesetzt worden und biete zahlreiche Vorteile, erklärte Arno Binder, CEO Technology Group Surface & Profile. Bislang war zum Beheizen der Halle Außenluft angesaugt und erwärmt worden, was mit Geräuschbelastung verbunden und für die Energieeffizienz nicht optimal war. Noch im Laufe dieses Jahres soll zudem eine neue Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung folgen. Insgesamt sollen die Investitionen für eine Energieeinsparung von 30 bis 40 Prozent sorgen. Dann sei BLOHM JUNG auch für den Einsatz von Wärmepumpen vorbereitet, sagte Binder.

SCHWEIZ

STUDER REDUZIERT CO₂-AUSSTOSS



DAS STUDER-WERK IN THUN ist erfolgreich an das Fernwärmenetz Steffisburg angeschlossen worden. Dadurch sind für die Erzeugung von Heizwärme keine eigenen Heizungen und Heizkessel mehr nötig, stattdessen kann sie über ein Rohrsystem platzsparend, zuverlässig und nahezu wartungsfrei vom zentralen Versorger der Gemeinde bezogen werden. „Da der Erhalt unserer Umwelt und der schonende Umgang mit Ressourcen bereits seit jeher ein wichtiger Punkt für STUDER ist, freuen wir uns, damit einen bedeutenden Beitrag zur Nachhaltigkeit unseres Standorts zu leisten“, sagte Michèle Zeller, Leiterin Kommunikation. Durch den neuen Fernwärmeanschluss spart STUDER rund 330.000 Liter Heizöl pro Jahr, wodurch sich der CO₂-Ausstoß um etwa 900 Tonnen reduziert.

TSCHECHIEN, SLOWAKEI, POLEN, UNGARN

STUDER WEITET SERVICE FÜR OSTEUROPA AUS

MIT ZUSÄTZLICHEN TECHNISCHEN FACHKRÄFTEN und weiteren HelpLines stärkt STUDER den Service für Osteuropa. Ab sofort können Kunden aus den Ländern Tschechien, Slowakei, Polen und Ungarn direkt mit STUDER in Kontakt treten und von einem erweiterten Service profitieren, sagte Pascal Roggli, verantwortlicher Abteilungsleiter Field Service. Mit dem zusätzlichen Personal kümmern sich doppelt so viele Mitarbeitende um den technischen Service vor Ort als bisher. Nach der Ausbildung in der hauseigenen Service Academy verfügen sie über die gewohnt hohe STUDER-Kompetenz und -Expertise. Sowohl die Servicefachleute vor Ort als auch die Regional-Service-Leitenden der HelpLines beherrschen die jeweilige Landessprache.



TÜRKEI, NIEDERLANDE, BELGIEN

KUNDEN BESUCHEN STUDER

KUNDEN AUS DER TÜRKEI haben im Mai das STUDER-Werk im schweizerischen Thun besucht. Zusammen mit dem türkischen Vertretungsunternehmen Form Makina organisiert STUDER seit 2013 regelmäßig Informationsreisen, auf denen sich Schweißbegeisterte vor Ort über die neuesten Technologien und Entwicklungen informieren können. Neben dem Werk in Thun stand das Innenschleifkompetenzzentrum in Biel auf dem Programm. Darüber hinaus besuchte die Gruppe einen bekannten Schweizer Uhrenhersteller. Eine weitere Kundendelegation kam im Juni ins Berner Oberland – diesmal aus den Niederlanden und Belgien. Die „STUDER-Tour“ erfolgte in Zusammenarbeit mit De Ridder, der Vertretung für die Länder Belgien, Niederlande und Luxemburg.



CHINA

NEUER SHOWROOM EINGERICHTET

KUNDEN UND INTERESSIERTE können sich über einen neuen Showroom von UNITED GRINDING am Standort in Shanghai freuen. Mit einer Fläche von rund 480 Quadratmetern sei er etwa um ein Drittel größer als der bisherige Vorführraum, sagte Jessie Wang, Marketing Director von UNITED GRINDING China. Hier stehen mehr als zehn Maschinen für Kundenversuche und Schulungen zur Verfügung, zum Beispiel die neueste Generation der STUDER KC33, eine STUDER S131, BLOHM PROFIMAT XT und WALTER HELICHECK PLUS. Das Unternehmen war im Oktober vorigen Jahres in ein neu gestaltetes Bürogebäude im Jiading-Distrikt in Shanghai umgezogen. Die Erweiterung spiegelt die wachsenden Geschäftsaktivitäten von UNITED GRINDING in China wider.

UNITED

In der Maschinenindustrie sind langfristige Kundenbeziehungen das Fundament des gemeinsamen Erfolgs, über viele Jahre stehen Hersteller und Kunden im laufenden Kontakt. Doch was macht diese Beziehungen aus? Worauf beruht die gegenseitige Wertschätzung? Zum 30. Jubiläum der UNITED GRINDING Group hat „Motion“ mit einer internationalen Auswahl von Kunden diese Fragen erörtert

FOR

TEXT: Michael Hopp



Die OSG Corporation im japanischen Toyokawa ist der weltweit größte Anbieter von Gesamtlösungen für Schneidwerkzeuge in der Fertigungsindustrie – und seit 1982 WALTER-Kunde. Im Bild: Takeo Koji, Managing Executive Director OSG (r.), Michael Schmid, WALTER (l.), und OSG-Gründer Hideo Osawa (kl. Foto)

Photos: OSG (4); Illustration: johavel/Shutterstock

„WENN SIE AM ABEND zu Ihrer Familie nach Hause kommen“, fragt Adamo Venturelli, CEO VIS Hydraulics, in der Nähe von Bologna, „was erzählen Sie beim Abendbrot? Von Begegnungen, von Erlebnissen mit Menschen.“ Der Italiener Venturelli ist einer der langjährigen UNITED-GRINDING-Kunden, die wir für dieses große Feature befragt haben. Denn diesmal ging es nicht um technische Themen, sondern um die Beziehungen zwischen Menschen, die ein erfolgreiches Kooperieren im Geschäftsbereich überhaupt erst möglich machen. „Die beste Technologie hilft nicht, wenn die Menschen, die damit arbeiten sollen, sich nicht verstehen“, bringt es Venturelli auf den Punkt. „It's a people business“, sagt er, „so verstehen jedenfalls wir bei VIS unser Geschäft – und soviel ich weiß, sehen das die Kollegen bei STUDER genauso.“

NÄHE, VERTRAUEN, VERLÄSSLICHKEIT

Jetzt mag man den Italienern im warmen Süden mehr Herzlichkeit zugestehen als den Schweden im kühlen Norden oder den zurückhaltenden Japanern, doch die gemeinsamen Gespräche, die wir mit Kunden in verschiedenen Ländern und mit ihren Ansprechpartnern bei den Marken der UNITED GRINDING Group geführt haben, widerlegen diese alten Vorurteile. In allen fünf gezeigten Beispielen wird in den Interviews deutlich, wie sehr der Erfolg einer geschäftlichen Zusammenarbeit davon abhängt, dass es zwischen den beteiligten Menschen auch auf der persönlichen Ebene klappt. Im Prinzip, darin waren sich alle einig, basieren Kunden-Lieferanten-Beziehungen auf ganz ähnlichen Grundlagen wie Beziehungen im privaten Bereich: auf Nähe, Vertrauen, Verlässlichkeit und gemeinsamen Werten.

WELTWEITE BEZIEHUNGEN

OSG und WALTER teilen viel: die globale Ausrichtung – und das Bekenntnis zu hohem Wert und zu Innovation

TAKEO KOJI ist der Managing Executive Director der OSG Corporation, eines führenden Unternehmens der internationalen Werkzeugmaschinenbranche. Die 1938 gegründete OSG operiert mit über 7000 Mitarbeitern in 33 Ländern, fertigt und verkauft weltweit Zerspanungswerkzeuge wie Gewindebohrer, Bohrer und Schafffräser und ist der weltweit größte Hersteller von Massivwerkzeugen. Seinen langjährigen Partner WALTER EWAG kennt Takeo von einem Besuch im schwäbischen Tübingen in den Achtzigerjahren: „Mein erster Eindruck war damals: WALTER ist OSG ähnlich. Zumindest in der Hinsicht, als dass damals beide eigentümergeführte Firmen waren. Und WALTER war schon seinerzeit berühmt für High-End-Maschinen und Mehrwert erzeugendes Equipment.“ Heute gebe es drei Hauptgründe, warum OSG gerne mit WALTER arbeite: „Erstens: die Zuverlässigkeit. Zweitens: die Stetigkeit. Und drittens: das Konservative.“

KLARE WORTE

Im Videointerview, das Takeo in einem Konferenzraum des OSG-Headquarters in Toyokawa in der Präfektur Aichi gibt, nehmen auch Yasuhiro Tomida und Jun Ikeda von WALTER EWAG Japan teil sowie Michael Schmid, der für WALTER EWAG das gesamte Geschäft in der Region Asien-Pazifik betreut. Schmid ist allerdings nicht im OSG-Headquarter, sondern hat sich aus einem Konferenzraum einer Messe in Bangkok zugeschaltet.

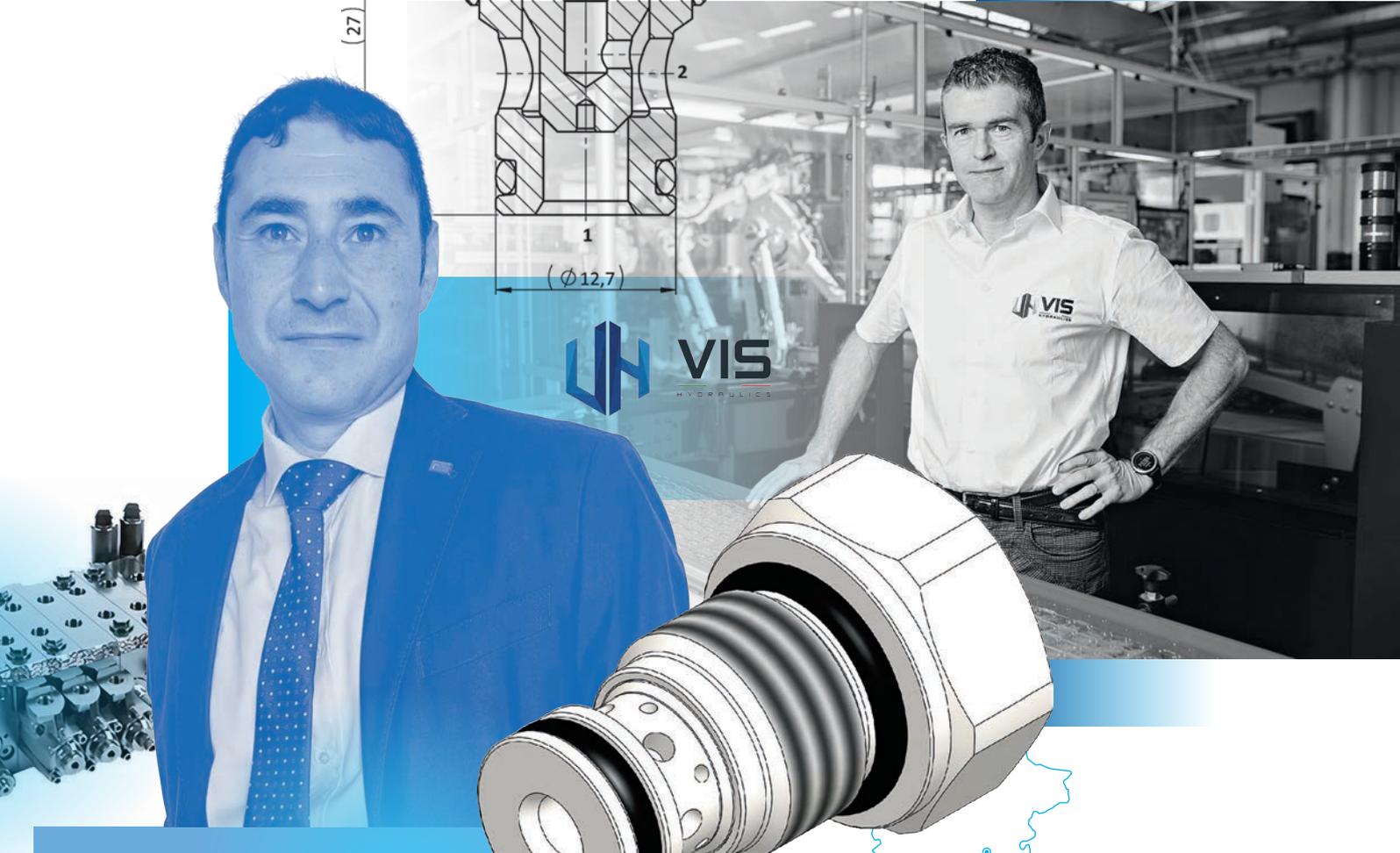
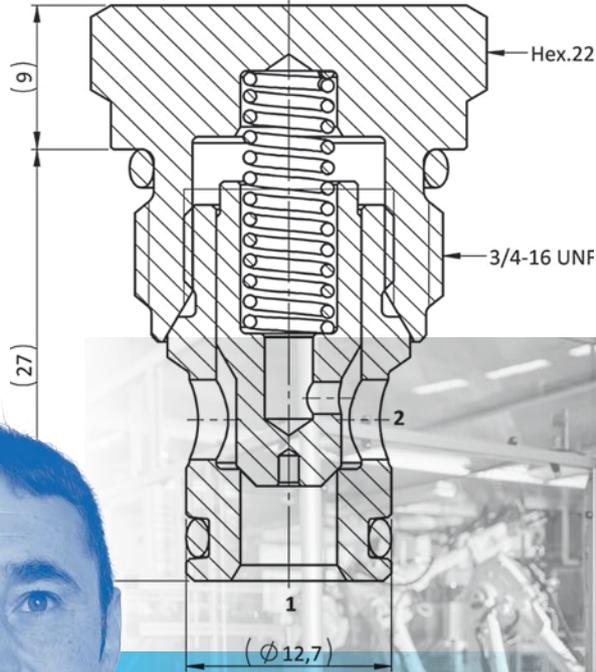
Takeo ist im Gespräch jeden Augenblick konzentriert und ein Mann knapper, klarer Worte. „Es gibt einen wichtigen Grund, warum wir zusammenarbeiten – OSG ist weltweit aktiv, und wir haben weltweit Produktionsstätten. Und da bekommt OSG Unterstützung von WALTER.“ Michael Schmid ergänzt: „Wir kooperieren sehr umfassend. Wir haben das gemeinsame Thema der Kundenbetreuung. Wir arbeiten eng mit den OSG-Wartungsmitarbeitern zusammen. Unsere Anwendungsingenieure kommunizieren viel über Anwendungs- oder Produktionsthemen. Wir treffen uns regelmäßig. Wir haben Beziehungen zu OSG auf allen Ebenen, und das hilft auch, Probleme zu lösen.“

YOUR

„DIE ENTWICKLUNG UNSERES HARTMETALLSCHAFTFRÄSERS HÄTTE ES OHNE WALTER NICHT GEGEBEN. WIR HABEN VIEL GEMEINSAM GESCHAFFT.“

Takeo Koji, OSG

SUCCESS



VIS ist spezialisiert auf die Patronenventiltechnik und stellt hydraulische Ventile und Komponenten her, auch für die Landwirtschaft. Kunden auf der ganzen Welt schätzen die Reaktionsfähigkeit, den qualifizierten Support und die Kosteneffizienz, die von den Italienern mithilfe der Technologie von STUDER erreicht werden. Im Bild: Adamo Venturelli, CEO VIS (r.), und Diego Capitano, STUDER – zwei, die sich verstehen

„WIR HATTEN MIT STUDER IMMER EIN FAMILIENGEFÜHL, FÜHLTEN UNS NIE BLOSS ALS KUNDEN. WIR SIND EINFACH EIN TEAM, DAS GEMEINSAM ETWAS BEWEGEN WILL.“

Adamo Venturelli, VIS

„EIN WICHTIGER WERT BEI VIS IST ENTHUSIASMUS. DAFÜR STEHT DIE MARKE VIS, UND ADAMO VENTURELLI IST DIE RICHTIGE PERSON, UM DIESEN WERT ZU REPRÄSENTIEREN.“

Diego Capitanio, STUDER

QUALITÄT KENNT KEINEN KOMPROMISS

VIS und STUDER sehen als Grundlage für ihren gemeinsamen Erfolg eine total offene und direkte Kommunikation – und die Leidenschaft für großartige Maschinen

„WENN DIE KUNDEN zu uns in die Firma kommen und all die schönen STUDER-Maschinen sehen, dann sagen sie: Ah, ihr nutzt STUDER, aber sind das nicht die teuersten Maschinen? Und ich sage: Ja, aber es sind auch die besten. Wenn du das beste Auto der Welt haben willst, was gibt es da? Ferrari, wenn man nach Performance fragt, nach Garantie, nach Haltbarkeit – es ist das beste, aber auch das teuerste. Dann ist klar, was du tun musst.“

Adamo Venturelli ist nie verlegen, immer neue Vergleiche zu finden, wenn er seine STUDER-Maschinen lobt. Er ist CEO des 2009 mit seinem Bruder Davide gegründeten Hydraulik- und Ventilherstellers VIS. Ermutigt waren die beiden von den Erfolgen ihres Vaters, der mit „Tarp“ aus einer kleinen Dreherei einen Industrieriesen entwickelt hatte.

Beim Interview, an dem auch STUDER-Gebietsverkaufsleiter Diego Capitanio teilnimmt, ist Venturelli bester Laune, wenn er von den Anfängen erzählt:

„Unsere Kooperation mit STUDER reicht in die Zeit in der Firma meines Vaters zurück, 20 Jahre. Damals wurden die erste S25 und eine Reihe weiterer STUDER-Maschinen angeschafft. Als es dann 2009 um die Gründung von VIS Hydraulics ging, stellte sich die Frage nach dem Partner bei Rundschleifmaschinen. Es war das Jahr des Lehman-Crashes, die Zeit einer tiefen globalen Krise. Es war mutig und verrückt zugleich, in diesem Wirbelsturm eine Firma zu gründen. Wir überlegten hin und her, sahen uns auch andere Firmen an. Aber am Ende sahen wir, schon mit den Erfahrungen in der Firma unseres Vaters, dass es keinen Zweifel geben kann, dass STUDER der richtige Partner ist.“

ENTHUSIASMUS ALS USP

Heute hat VIS 18 STUDER-Maschinen im Einsatz, fünf STUDER S11, alle mit integriertem Lader, wurden erst 2021 ausgeliefert – und VIS ist seit einiger Zeit international als Schlüssellieferant von hydraulischen Ventilen und Komponenten anerkannt, zum Beispiel in der Landwirtschaft. Mit der Option auf High-Speed-Grinding bietet die S11

die Chance, die Effizienz am Markt noch weiter zu erhöhen. „Die S11 ist eine der interessantesten Maschinen, die wir haben“, sagt Venturelli. „Sie ist ein sehr hoher Wert für unser Unternehmen, weil Effizienz der Schlüsselfaktor ist, um unseren Erfolg am Markt zu garantieren.“

Was macht diese gemeinsamen Erfolge aus? „Wir haben in der STUDER-Welt eine total offene und direkte Kommunikation. Diego ist unsere erste Bezugsperson, und sein technisches Wissen ist ein enormer Vorteil für uns. Er verkauft nicht nur Maschinen aus dem Katalog. So ist es viel leichter, mit ihm zu sprechen. Er ist einfach kein typischer Verkäufer.“ Diego Capitanio: „Natürlich ist es toll für mich, hier so viele schöne Worte zu hören. Bei den Erfolgsgründen kommt bei mir noch Enthusiasmus dazu. Dafür steht die Marke VIS, und Adamo ist die richtige Person, um diesen Wert zu repräsentieren.“

EIN FEUER BRICHT AUS

Als an einem Sonntag im September 2021 in einem der VIS-Werke in Pavullo nel Frignano ein Brand ausbrach und mehrere Maschinen in Mitleidenschaft gezogen und einige gar zerstört wurden, bewirkte der Tag-und-Nacht-Einsatz einer Truppe aus VIS- und STUDER-Mitarbeitenden, dass nur vier Wochen später der Vollbetrieb in zwei Schichten wiederaufgenommen werden konnte – und die Endkunden so gut wie keine Nachteile hatten. „Hier ging es nicht nur um die Geschäftsbeziehung, sondern darum, dass man in echter Partnerschaft etwas durchsteht, Hand in Hand“, erinnert sich Venturelli. „Das war eine einzigartige Erfahrung, die die Beziehung noch weiter wachsen lässt.“

„ICH DENKE, DASS UNSERE EFFIZIENZ BEIM SCHLEIFEN HEUTE EIN SCHLÜSSELFAKTOR IST, UM UNSEREN ERFOLG AM MARKT ZU GARANTIEREN.“

Adamo Venturelli, VIS

ZWEI UNTERNEHMEN, EINE SPRACHE

Seco und EWAG verbindet die Freude an individuellen, kundenorientierten Lösungen – und etwas, das man Freundschaft nennen könnte

MITTELSCHWEDEN, IM HISTORISCHEN BERGBAUGEBIET Bergslagen. Die kleine Gemeinde ist nicht nur Stammsitz von Seco Tools, sondern auch der Geburtsort der schwedischen Stahlindustrie. Seco ist tief in der schwedischen Industriegeschichte verwurzelt. Alles begann 1873 mit der Gründung der Firma Fagersta Bruks AB im schwedischen Fagersta. Dort, in der Region Bergslagen, wurden Stahldraht und Stahlrohre, Gewehrläufe und Federn für Schienenfahrzeuge hergestellt. 1932 stieg die Firma in die Kleinserienfertigung eines Hartmetallprodukts namens Seco ein. Seco ist lateinisch und bedeutet: Ich schneide.

Heute hat Seco 4100 Mitarbeiter und ist in 75 Ländern vertreten, mit Zerspanungslösungen für Fräsen, Drehen, Bohrungsbearbeitung und Werkzeugaufnahmen für die Branchen Luft- und Raumfahrt, Automobil, Medizintechnik, Energieerzeugung und Versorgung. Heute sind jedoch viele Anlagen in Fagersta nach dem Rückbau der Stahlindustrie in den Achtzigerjahren Industriegeschichte, das Hüttenwerk Engelsberg wurde zum Weltkulturerbe ernannt.

WIE SPIELT MAN EISHOCKEY?

Und wie spielt man eigentlich Eishockey in dieser Gegend? Das ist ein wichtiges Thema beim Interview, an dem Andreas Westman, Manufacturing Engineer Grinding, und Georg Schröder, Leiter Service bei EWAG, teilnehmen. Um diese Frage zu klären, müssen wir in den Dezember des Jahres 1990 zurück, als Schröder „Jojje“ am Standort Ludvika im alljährlichen Eishockeymatch der Seco-Ludvika-Betriebsmannschaft gegen das Mutterhaus Seco-Fagersta einspringen musste, weil die Seco-Truppe einen Mann zu wenig hatte. Schröder in die Mannschaft zu bitten war naheliegend, so sehr wird er offenbar als Teil des Seco-Teams gesehen. „Ich bin nicht

schlecht in Eishockey“, erinnert sich Schröder, „aber schon bald nach Spielbeginn fragte ich mich: Warum erwische ich die Jungs hier nie? Es war hoffnungslos. Nach dem Spiel gingen wir in die Sauna – und dann erfuhr ich, dass einige in der Bandy-Nationalmannschaft spielten. Aber nicht nur das: Die haben da andere Schuhe, mit viel längeren Gleitwegen als im normalen Eishockey. Die machen damit zwei Schritte – und sind etwa fünf Meter voraus. Das sagten sie mir aber alles erst nach dem Spiel.“ Westman lacht, als er die Geschichte hört, die Geschichte mit der höheren Geschwindigkeit, die durch längere Gleitflächen der Kufen erzielt wird, kann er nur bestätigen, weil er selbst Bandy spielt.

VERTRAUENSVOLLE, SPONTANE KOMMUNIKATION

Damals, 1990, war Georg Schröder noch recht neu bei Seco, er hat die Firma 1988 kennengelernt, als Jan-Olof Lundequist, der Vorgänger von Andreas Westman, die

**„WENN ICH ZU SECO
KOMME, IST ES WIE NACH
HAUSE KOMMEN. DENN
SCHWEDISCH IST DIE
SPRACHE MEINER MUTTER.“**

Georg Schröder, WALTER EWAG



Die tief in der Geschichte wurzelnde Welt von Seco Tools: historische Innenansicht eines Stahlwerks zur Herstellung von Rohren in Fagersta, das erste Werk des Seco-Tools-Vorläufers Fagersta Bruks AB, das heutige Werk – und ein Mitarbeiter mit passender Mütze. Links: Georg Schröder, WALTER EWAG, rechts: Andreas Westman, Seco Tools

„MENSCHEN ENTWICKELN TECHNOLOGIEN. UND WENN SIE SICH NICHT VERSTEHEN, VERSTEHEN SIE AUCH DIE TECHNOLOGIEN DES ANDEREN NICHT.“

Andreas Westman, Seco Tools

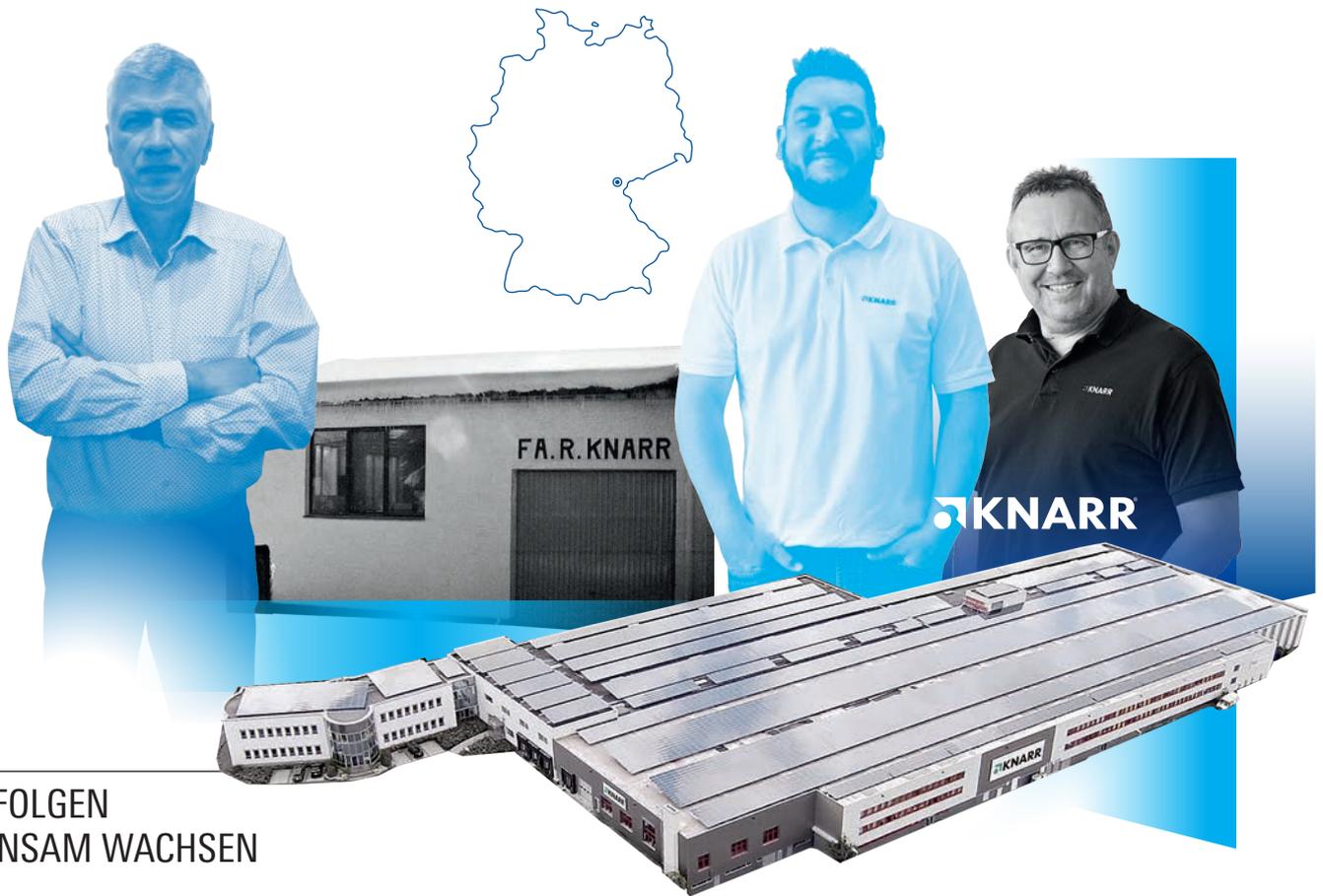


SECO

erste Maschine, eine RS 12 CNC, orderte. Es folgten Maschinen der Reihen Ewamatic, Ewamatic Line, Compact Line und auch Ewamatic Linear. Zu der Zeit übersiedelte Schröder nach Schweden, zog 1999 aber wieder in die Schweiz, von wo aus er Seco seither betreut. Sein Schwedisch hat er nicht verlernt. „Das Gute ist, dass du Schwedisch kannst, das macht es für uns einfacher“, sagt Westman. „Englisch wäre für uns beide eine Fremdsprache.“

Vertrauensvolle, spontane Kommunikation ist die Grundlage der Zusammenarbeit – und eine kulturelle Gemeinsamkeit: „EWAG ist wie Seco im Kern ein Familienunternehmen, das ist auch ein Grund, warum wir uns so gut verstehen“, findet Westman. „Wir denken einfach an die Kunden und nicht an industrielle Einheitslösungen. Und genauso ist EWAG serviceorientiert und sehr individuell. Es gibt nicht die eine Standardmaschine, sondern es wird immer für unsere Produkte angepasst und immer eine gute Lösung gefunden.“

Dafür hat Schröder gleich ein Beispiel parat: „Seco hat viele spezielle Produkte, für die wir entwickeln müssen, und spezielle Handhabungen. Wie zuletzt bei der Bohrspitze, bei der wir eine völlig neue Handhabung generieren mussten, um das Ganze zu automatisieren, ohne dass ständig jemand neben der Maschine steht. Die Lösung war Bildverarbeitung, kombiniert mit Robotik.“



AN ERFOLGEN GEMEINSAM WACHSEN

KNARR und BLOHM JUNG sind zusammen gewachsen. Über fast 30 Jahre, von der ersten Maschine bis zur 31., wie sie heute dasteht

DIE SPRICHWÖRTLICHE GESCHICHTE von der Garage, in der Firmen gegründet werden – hier, im bayerischen Oberfranken, Orter Straße 15 im Stadtteil Wüstenselbitz der Kleinstadt Helmbrechts, hat sie sich im Jahr 1994 wirklich zugetragen, wie Thomas Wunsiedler, Leiter Strategisches Marketing, im Interview erzählt. „Es war eine kleine alte Weberei mit einer größeren Einfahrt, die der junge Werkzeugmacher Rainer Knarr gemietet hatte. Eine der ersten Maschinen, die für diesen Raum angeschafft wurden, war eine JUNG HF50, eine Flachsleifmaschine Baujahr 1980. Der Schleifer kam später dazu, er ist heute noch im Haus.“ Auch die JUNG HF50 ist heute noch im Einsatz. Inzwischen ist sie eine von 31 Maschinen der UNITED GRINDING Group – zwei MÄGERLE, vier STUDER, 25 BLOHM JUNG.

Mit dem Gründungsjahr 1994 ist KNARR fast gleich „alt“ wie die 1993 gegründete UNITED GRINDING Group. „Hier bei KNARR wurde mit zwei Beschäftigten angefangen,

„DIE TECHNIKER VON BLOHM JUNG SITZEN NICHT STUR HINTERM RECHNER. SONDERN SIE SPRECHEN MIT DEM KUNDEN. UNTERSTÜTZEN.“

Thomas Wunsiedler, KNARR

neben dem Chef, und jetzt gehen wir in Richtung 300. Wir sind gemeinsam gewachsen mit UNITED GRINDING, das kann man so schon unterschreiben.“

Wie gut die Firmen harmonieren, ist sofort spürbar im Interview, an dem neben Wunsiedler auch Alfred Weber, Technischer Leiter und QMB von KNARR, sowie Ralf Traber und Siegfried Völkel teilnehmen. Traber ist Sales Manager bei BLOHM JUNG, Völkel vertritt die Vertriebsgesellschaft Berner+Straller, die den gemeinsamen Weg von Anfang an begleitet.

Völkel: „Ich erinnere mich an die Aktion, als wir nach einer AMB-Messe in Stuttgart zu JUNG nach Göppingen gefahren sind, am späten Abend, weil Herr Knarr noch eine J630 wollte, und wir wussten, die steht noch

dort. Es war stockdunkel, wir mussten die Lichtschalter suchen.“ Weber: „Die Maschine war noch nicht mal fertig. Ich glaube, es ging darum, wie die Digitalanzeige an der Maschine realisiert werden sollte. Herr Knarr wollte wissen, wie weit das ist. Er kennt an den Maschinen alles in- und auswendig. Deswegen ist er auch immer dabei, wenn es um größere Anschaffungen geht. Er weiß, wovon er spricht.“ Traber: „Herr Knarr ist ein Original. Ein Typ. Aber das ist positiv. Wenn ein junger Mann, wie er es damals war, den Weg geht, eine eigene Firma aufzuziehen, da muss sich gedanklich was tun. Dann heißt es, immer nur nach vorne zu gehen ...“ Völkel: „... und natürlich auch: kurze Entscheidungswege. Ein typisch deutscher Mittelständler.“

Aus der Gründer-„Garage“ von 1994, einer alten Weberei, ging es in den ersten Neubau und schließlich in die große neue Halle im Gewerbegebiet von Helmbrechts – seit 2009 mit Fotovoltaik am Dach. Im Bild (v.r.): Alfred Weber, Thomas Wunsiedler, beide KNARR, und Ralf Traber, BLOHM JUNG

RETTUNG AUF FÜNF ACHSEN

Hanza und MÄGERLE betreuen große Kunden aus der Gasturbinenindustrie – mit viel Vertrauen in den Partner und neueste Technologien

GUT GELAUNT CHECKT OLA SVENSSON, Site Manager bei Hanza, in das Videointerview ein und begrüßt mit „Morning, Morning, Morning und hi, Stefan“ die anderen Teilnehmer: Stefan Zürcher, Leiter Verkauf und Marketing bei MÄGERLE, und den „Motion“-Redakteur. Hanza bietet seit den Siebzigerjahren Komplettlösungen für die moderne Zerspanung von Turbinen in Luftfahrt, Industrie und Offshore an und betreut in sechs Produktionsclustern Kunden aus der Gasturbinenindustrie wie Siemens oder Energy Sweden.

„1995 gab es bei Hanza den großen Wechsel ins Turbinengeschäft“, erzählt Svensson, „zunächst arbeiteten wir auf 3-Achsen-MÄGERLE-Maschinen und einer BLOHM-Doppelrad-Maschine.“ Als die Preise, die für Turbinen gezahlt wurden,

zu sinken begannen, war es an der Zeit, effizienter zu werden. „Roger Persson und ich besuchten MÄGERLE und dachten zunächst an die Anschaffung einer weiteren dreiachsigen Maschine, um die Turbinenschaufeln schleifen zu können. Aber dann zeigte man uns eine ganz neue Maschine – und wir hatten viel Gesprächsstoff für die nächsten Tage.“

Die neue Maschine war die MFP50 – die erste mit fünf Achsen. „Hanza war eine der ersten Firmen, die in die MÄGERLE-5-Achsen-Technologie eingestiegen sind“, sagt Stefan Zürcher, „und weil Hanza selbst noch relativ neu war im Turbinengeschäft, konnte von Anfang an effizienter produziert werden. Sie waren Pioniere.“ – „Nach einem Jahr, in dem wir noch viel Hilfe von MÄGERLE hatten, konnten wir bei Gasturbinenteilen für Siemens die Anzahl Aufspannungen von bisher sechs oder sieben auf zwei reduzieren“, berichtet Svensson. „Das war die Voraussetzung, um überhaupt

im Markt bleiben zu können, denn die Preise waren in der Zwischenzeit weiter gesunken.“ Auch hier sind Vertrauen und Kommunikation der Schlüssel zum Erfolg. „Wir kennen uns sehr gut und wissen genau, was der andere braucht. Das heißt, in einem Gespräch können wir sofort zur Sache kommen. Und wir profitieren natürlich auch von der Erfahrung, die MÄGERLE weltweit hat. Wir machen aber nicht alles, was MÄGERLE sagt – und MÄGERLE macht nicht alles, was wir sagen. So ist es genau richtig.“

„MÄGERLE IST VERLÄSSLICH UND FLEXIBEL. MAN KANN SICH AUF JEDES WORT VERLASSEN.“

Ola Svensson, Hanza

*Ärjäng ist die Heimat der modernsten Fabrik der Hanza-Gruppe für Zerspanungs- und Präzisionsmechanik. Hier werden mit der MÄGERLE-MFP-50-5-Achsen-Technologie komplexe Turbinenteile hergestellt.
Im Bild: Ola Svensson, Hanza (r.), und Stefan Zürcher, MÄGERLE*

„HANZA WAR WELWEIT EINER DER ERSTEN, DIE IN DIE MÄGERLE-5-ACHSEN-TECHNOLOGIE INVESTIERT HABEN.“

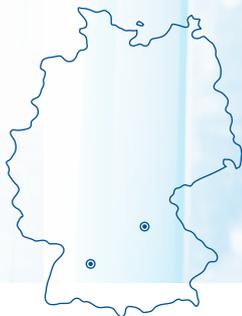
Stefan Zürcher, MÄGERLE



30 JAHRE JUNGBRUNNEN

Nicht nur mit Neuanlagen macht die UNITED GRINDING Group ihre Kunden seit drei Dekaden erfolgreicher, sondern sie bietet ihnen wichtige Dienstleistungen wie Rebuilds, welche in die Jahre gekommene Maschinen neuwertig machen

TEXT: Markus Huth



Es ist ein sonniger Nachmittag in Fürth, das Vogelgezwitscher aus dem Stadtpark spielt ein Konzert mit Arbeitsgeräuschen von Schleifmaschinen von JUNG, die aus den Fenstern eines Altbaus in der Innenstadt kommen.

„Herr Dorn, wo erreiche ich Sie, passt es gerade?“

„Herr Friedrich, wie schön, von Ihnen zu hören! Warten Sie, ich gehe kurz ins Büro, dort können wir besser sprechen.“

„Sehr schön. Ich wollte auch nur kurz hören, ob alles in Ordnung ist mit Ihren fünf JUNG-Maschinen. Wir haben bald unseren nächsten Termin für die präventive Wartung.“

„Natürlich, alles bestens, wie immer. Oder wie wir hier bei uns sagen: JUNG hält ewig!“

Reiner Dorn ist Geschäftsführer der Reichenbächer + Hasel Schleiftechnik GmbH, eines erfolgreichen und auf höchste Präzision spezialisierten Betriebs für Flach- und Profil-Schleiftechnik, zu dessen Kundschaft renommierte Unternehmen aus den Branchen Elektronik, Medizintechnik, Maschinen-, Form- und Werkzeugbau, Aerospace sowie Automobil zählen. Seit der Gründung im Jahr 1971 setzt das Unternehmen ausschließlich auf Maschinen von JUNG.

„Das ist gut zu hören, Herr Dorn. Unser Techniker kommt natürlich wie immer trotzdem vorbei, um alles genau zu prüfen.“

Matthias Friedrich kümmert sich als Vertriebsingenieur bei BLOHM JUNG um den optimalen technischen Support bei Revisionsanfragen von Kunden. Aufgrund der hohen Qualität und Langlebigkeit von JUNG-Maschinen sind weltweit noch rund 15.000 Modelle im Einsatz, die nicht mehr neu gebaut werden. Das trifft auch auf die Maschinen vom Typ JE 525 bei Reichenbächer + Hasel zu, deren Baujahre zwischen 1989 und 1990 liegen. Für diese Kunden sind Wartung, Inspektion und Maschinenüberholungen (Rebuild) durch den Originalhersteller ein hoch geschätzter Service.

„Ist mit den beiden jüngsten Rebuilds auch alles in Ordnung?“

„Herr Friedrich, diese Maschinen sind immer noch neuwertig, das war ja auch erst vor einigen Jahren. Unsere Kunden können sich jedenfalls weiter auf die gewohnt hohe Präzision verlassen. Außerdem haben wir damit einen großen Vorteil bei der Energiebilanz, worauf viele unserer Kunden für ihre Produkte bestehen.“

Matthias Friedrich (rechts) ist Vertriebsingenieur bei BLOHM JUNG am Standort Göppingen (im Bild). Er berät und betreut Kunden von der technischen Festlegung des Überholungsumfangs von Kundenmaschinen über die Überholung der dazugehörigen Abrichteinheiten bis zur Neuwertigkeit der gesamten Anlage. Der Unterschied von Alt zu Neu wird hier im Bild an einer JUNG-Schleifmaschine der JF-Baureihe ersichtlich



„Ja, das stimmt natürlich. Die JUNG-Maschinen bestehen aus einem absolut hochwertigen Stahlgusskörper. Dass die für seine Herstellung damals aufgewendete Energie dank des Rebuilds für ein zweites Maschinenleben genutzt wird, ist bei der Energiebilanz ein großer Vorteil gegenüber Neumaschinen.“

Eine komplette Maschinenüberholung (Rebuild) im JUNG-Werk in Göppingen haucht einer alten Anlage neues Leben ein – sie ist danach in einem Zustand wie bei der Erstauslieferung und behält ihr gewohnt einfaches Handling. Danach beträgt die Lebenszeit der Maschine wieder bis zu mehreren Jahrzehnten – Kunden erhalten zum wirtschaftlichen Preis eine neuwertige Maschine.

SO LÄUFT EIN REBUILD AB

Eine Maschinenüberholung kann entweder vollständig oder im Baukastensystem für einzelne Komponenten erfolgen. Bei einer umfassenden Modernisierung sprechen wir vom Rebuild. Obwohl dieser Prozess im Werk in Göppingen mehrere Wochen dauern kann, können Kunden fast ohne Zeitverlust weiterproduzieren. Denn entweder erhalten sie für ihre alte Maschine direkt eine vergleichbar neuwertig überholte im Austausch, oder sie bekommen eine Leihmaschine während der Überholdungsdauer zur Verfügung gestellt.

FÜHRUNGSBAHNEN

Die Führungsbahnen sind für die Präzision und Langlebigkeit von JUNG-Maschinen entscheidend. Als exklusive JUNG-Dienstleistung für Kunden werden diese beim Rebuild eingeschleift, mit einer speziellen Oberflächenhärtung und dem bewährten Kreuzschliff versehen, der unter anderem für die erforderliche Genauigkeit in der Medizintechnik und der Automobilindustrie sorgt.

SCHLEIFSPINDEL

Zu den am meisten beanspruchten und wichtigsten Komponenten gehört die Schleifspindel, die direkt mit dem Werkstück in Kontakt ist und über dessen Qualität entscheidet. Bei einer Überholung erhält die Maschine eine neue Schleifspindel.

NEULACKIERUNG

Auch bei Schleifmaschinen ändert sich die Mode: Früher war Grün die Farbe der Wahl, heute erstrahlen sie in modernem Weiß. Nach einem Rebuild sieht die JUNG-Maschine aus wie eine neue Maschine von heute.

ABRICHTEN

Das Schärfen und Formen der Schleifscheibe übernimmt die Abrichteinheit in der Maschine. Das Rebuild-Team in Göppingen bringt sie durch den Austausch von Ersatz- und Verschleißteilen und durch das Einschleifen der Führungen wieder in einen neuwertigen Zustand für höchste Präzision.

UPGRADES

Vom technischen Fortschritt kann auch eine in die Jahre gekommene Schleifmaschine profitieren, und zwar ohne dass gleich die gesamte Technik ausgetauscht werden muss. Eine aktualisierte Maschinensteuerung, neue automatische Zentralschmierung oder neue Fähigkeiten wie Tief-, Tauch- oder Stirnschleifen sind nur einige Beispiele.

AUCH SCHAUDT UND MIKROSA WIEDER WIE NEU

DANK DES WARTUNGS- UND REBUILD-SERVICE von UNITED GRINDING sind heute immer noch Tausende Maschinen von SCHAUDT und MIKROSA im Einsatz. „Die Lebenserwartung von Schleifmaschinen ist länger als bei anderen Werkzeugmaschinen. Dadurch, dass wir die Unterstützung dieser Modelle übernommen haben, besteht für unsere Kunden kein Grund, diese auszutauschen, selbst wenn keine neuen mehr gebaut werden“, erklärt Ralf Schürli, Leiter Technik BLOHM JUNG am Standort Göppingen. Das Technologiezentrum in Göppingen wird derzeit modernisiert und erweitert, um dies noch effizienter tun zu können. „Denn wo eine relativ kleine JUNG-Maschine nur rund sechs Quadratmeter Aufstellfläche braucht, sind es bei einer SCHAUDT bis zu 40 Quadratmeter.“

Die hochproduktive CamGrind L2 als Rund- und Unrundscheifmaschine für die Fertigung mittlerer und großer Serien wurde einst speziell konzipiert, um Nockenwellen für Verbrennungsmotoren herzustellen. Allerdings ist sie äußerst vielseitig und kann innerhalb weniger Tage für andere Werkstücke konfiguriert werden. Solche Umbauten finden ebenfalls in Göppingen statt, sagt Schürli, etwa um Schutzhauben im Zu-

sammenhang mit dem von SCHAUDT entwickelten Multiwheel-Konzept zu wechseln, durch das sich alle runden Merkmale eines Werkstücks in nur einem Einstich schleifen lassen. Aber auch die Überholung einzelner Komponenten für Maschinen im Feld, welche dann durch Fachleute beim Kunden eingebaut werden, sind wichtige Leistungen, die der Standort Göppingen anbietet. Neben der CamGrind sind zahlreiche FlexGrinds bei Kunden im Einsatz, für welche der Service ebenfalls angeboten wird. Diese flexible Rundscheifmaschine von SCHAUDT, mit Einspannlängen von bis zu 4000 Millimetern und Bauteilgewichten bis 1200 Kilogramm, wird zum Schleifen von Werkzeugspindeln, Druckwalzen und Werkstücken mit Freiformen eingesetzt.

ÜBER 100 JAHRE SCHLEIFGESCHICHTE – UND IMMER NOCH GEFRAGT

Das Team in Göppingen besteht aus Fachleuten für mechanische und elektrische Konstruktion sowie Software- und Verfahrensentwicklung, die von Mitarbeitenden aus dem Service unterstützt werden. Neben den SCHAUDT-Anlagen kümmern sie sich um Maschinen von MIKROSA.

Die Ursprünge dieses Traditionsunternehmens reichen bis ins Jahr 1878, und die modernen Baureihen KRONOS S, M, L und D sind renommiert für das hochproduktive Spitzenlosschleifen von Präzisionswerkstücken. „Die KRONOS-S-Baureihe mit ihrem Kreuzschlitten-Design für eine sehr hohe Genauigkeit ist in dieser Art immer noch einzigartig am Markt“, sagt Schürli. Und dank des hervorragenden Rebuild- und Wartungsservice mit dem Know-how des originalen Herstellungsunternehmens können die Kunden ihre Maschinen von SCHAUDT und MIKROSA noch viele weitere Jahre für eine erfolgreiche Produktion nutzen. ○

SCHLEIFEN MIT TRADITION

Mit den Gründungsjahren ihrer Vorgängerunternehmen von 1878 und 1906 gehören MIKROSA und SCHAUDT zu den ältesten Marken der UNITED GRINDING Group. Ihre Geschäftsbereiche werden seit 2021 von BLOHM JUNG weitergeführt, etwa Service, Beratung, Ersatzteile, Retooling und Rebuild. Für die Kunden bleiben Ansprechpartner und die gewohnt hohe Qualität erhalten.



RALF SCHÜRL ÜBER DIE REBUILD-VARIANTEN:

Wir haben auf die Kunden abgestimmte Konzepte für den Bereich Rebuild. Zum Beispiel **Rebuild @ the customer**: Hier wird die Maschine im Kundenwerk überholt. Dies ist bis zu einem gewissen Umfang möglich. Erst aufwendigere Maßnahmen, etwa die Überholung des Führungsbahnsystems, machen wir bei uns in Göppingen. Dabei können wir unsere Kunden mit der Logistik unterstützen.

Das zweite Konzept nennt sich **Second Life**. Hierbei wird eine kundenneutrale Maschine vom Markt zurückgekauft und bei uns in Göppingen überholt. Diese Maschine steht dann dem Markt wieder zur Verfügung. Die Kunden können so die Kapazität für freigefahrene Prozesse erhöhen oder mit der Unterstützung unserer Fachleute Abläufe für neue Werkstücke entwickeln.



Ralf Schürli (oben neben der Rebuildhalle in Göppingen) ist Leiter Technik bei BLOHM JUNG in Göppingen und kümmert sich mit seinem Team um die Maschinenüberholungen für JUNG, SCHAUDT und MIKROSA. Unten im Bild: links eine KRONOS S von MIKROSA und rechts die CamGrind L2 von SCHAUDT

WIR FINDEN LÖSUNGEN!

Die beste Maschine nützt nichts, wenn niemand kommt, falls sie mal steht. Deswegen steht der Kundenservice im Falle eines Problems schnell und kompetent zur Seite. Möglich machen dies motivierte und hervorragend ausgebildete Mitarbeitende – „Motion“ stellt vier von ihnen vor

TEXT: Markus Huth

„GUTER SERVICE BASIERT AUF VERTRAUEN.“

 **JOACHIM CERUSO**

POSITION: Process Engineer bei BLOHM JUNG, Göppingen

KONTAKT: Joachim.Ceruso@blohmjung.com

„MIR GEFALLEN DIE INTERAKTION MIT KUNDEN und das Lösen auch kniffliger Probleme“, sagt Joachim Ceruso. Der erfahrene Techniker betreut heute bei BLOHM JUNG am Standort Göppingen alle Maschinen von SCHAUDT, die noch bei Kunden im Einsatz sind. Ceruso verbindet eine lange Geschichte mit dem Traditionsunternehmen, bei dem er 1986 seine Tätigkeit aufnahm. Die Geschäftsbereiche von SCHAUDT sind zusammen mit jenen von MIKROSA auf BLOHM JUNG übergegangen, wobei sich Kunden auf den gewohnten Service und die vertrauten Ansprechpersonen verlassen können. Zu Cerusos Aufgaben gehören unter anderem die verfahrenstechnische Projektierung und die Ausarbeitung von Unrund- und Rundscheif-Bearbeitungen (zum Beispiel für Nockenwellen), die Betreuung von Prozessen bis zur Endabnahme sowie die Entwicklungskoordination in der Software-Gruppe. „Derzeit begleite ich den Umbau und die Optimierung einer CamGrind-Maschine auf ein neues Nockenstück in Ungarn“, berichtet er. Ceruso legt immer großen Wert darauf, viele Details mit den Kundinnen und Kunden durchzusprechen – egal ob bei Umbauten, der Fernwartung oder dem Einspielen neuer Software. „Denn kein Prozess ist wie der andere, und letztendlich basiert guter Service auf Vertrauen.“



„EINE MASCHINE ZUM LAUFEN ZU BRINGEN – DAS IST DAS SCHÖNSTE GEFÜHL.“

 **JERRY MASON**

POSITION: Cylindrical Service Manager bei UNITED GRINDING North America, Miamisburg

KONTAKT: Jerry.Mason@grinding.com

„DIE MASCHINE EINES KUNDEN wieder zum Laufen zu bringen – das ist das schönste Gefühl in meinem Job“, sagt Jerry Mason. Er ist bei UNITED GRINDING North America für den Kundenservice im Rundscheifen verantwortlich und betreut vor allem Kunden mit STUDER-Maschinen in den USA und Kanada. Dabei ist er für ein Team mit neun technischen Servicefachleuten verantwortlich, die an verschiedenen Standorten in Nordamerika ansässig sind, um schnellstmöglich vor Ort sein zu können. „Auch die Zusammenarbeit mit meinen Technikern und die Kommunikation mit unseren Schwesterunternehmen machen mir große Freude, sie geben alles für unsere Kunden.“ Bevor Mason vor rund 22 Jahren ins Unternehmen kam, hat der ausgebildete Elektrikermeister in diesem Bereich an industriellen und kommerziellen Gebäuden gearbeitet. Heute beginnt sein Arbeitstag mit dem Lesen von Anfragen und Serviceberichten, bevor es mit Kundenanrufen losgeht und neue E-Mails in seinem Postfach landen. „Oft sind darunter sehr nette Nachrichten von Kunden, die sich für die rasche Problemlösung bedanken“, berichtet Mason und fügt hinzu: „Selbst wenn ich davon über die Jahre sehr viele bekommen habe, ist es immer wieder schön.“





„AUCH NACH 40 JAHREN MACHT MIR MEINE ARBEIT FREUDE.“



PAOLO CURCILLO

POSITION: Regional-Service-Leiter für Italien bei STUDER, Thun

KONTAKT: Paolo.Curcillo@studer.com

„WAS MIR AN MEINER ARBEIT am meisten Spaß macht, ist der Kontakt mit den Kunden“, sagt Paolo Curcillo. Er verantwortet heute bei STUDER in Thun den Service für jene Region, aus der er Anfang der Achtzigerjahre selbst in die Schweiz zugewandert ist: Italien. „Ich hatte in Italien gerade meine Matura in Elektrotechnik an der technischen Hochschule abgeschlossen und in der Schweiz zunächst als Elektriker gearbeitet“, erinnert er sich. Aber schon 1984 begann er seine Tätigkeit für STUDER und leitet heute ein Serviceteam, um den Kunden exzellenten technischen Support zu bieten. Zu seinen Aufgaben gehören unter anderem die direkte Kundenkommunikation, das Erstellen von Angeboten sowie die schnelle und lösungsorientierte Organisation von technischen Serviceeinsätzen. Sein Arbeitstag beginnt mit dem Lesen von E-Mails und mit Kundentelefonaten. Und wenn Curcillo eine Anfrage wegen anderer Gespräche mal nicht entgegennehmen kann, meldet er sich schnellstmöglich zurück. Erst kürzlich konnte er eine wegen elektrischer Probleme blockierte Schleifmaschine wieder in Gang setzen. „Es macht mir einfach Freude, unsere Kunden zu unterstützen – auch nach fast 40 Jahren im Unternehmen und 25 im Kundenservice“, sagt Curcillo. „Es ist ein schönes Gefühl, wenn mich Produktionsleiter oder Eigentümer extra anrufen, um sich für meine Hilfe bei der Wiederaufnahme der Produktion zu bedanken.“

„PROFESSIONELL UND MENSCHLICH.“



PETR BAĎUŘÍK

POSITION: Service-Koordinator für Zentral- und Osteuropa bei WALTER, Kuřim

KONTAKT: Petr.Badurik@walter-machines.de

„ICH FREUE MICH AUF KLINGELNDE TELEFONE und darauf, unsere Kunden unterstützen zu können“, sagt Petr Baďuřík. Er ist als Service-Koordinator für WALTER am Standort Kuřim für die Region Zentral- und Osteuropa verantwortlich und betreut mit seinem Team mehr als 500 Unternehmen. Neben der kompetenten Beratung und raschen Hilfe bei technischen Problemen erstellt er unter anderem Angebote für Ersatzteile und Zubehör. „Wenn es nicht möglich ist, eine Remote-Lösung per Telefon oder Internet zu finden, organisiere ich einen Besuch unserer Servicetechniker beim Kunden“, berichtet der Absolvent einer Industrieschule mit Spezialisierung für CNC-Maschinen, der seit fast 20 Jahren im Unternehmen arbeitet. „Es gibt in meiner Position keine Stereotypen, jeder Tag ist anders, und diese Vielfalt gefällt mir“, sagt er. Wichtig ist ihm dabei immer, das Menschliche im Blick zu behalten. Denn nicht selten rufen ihn Kunden in einer Stresssituation an, weil es gerade ein Maschinenproblem gibt. „Meine Aufgabe ist es, zugleich professionell und doch menschlich mit ihnen zu kommunizieren. Niemand darf das Gefühl haben, mit einem Callcenter-Roboter zu sprechen“, erklärt Baďuřík. „Es fühlt sich gut an, wenn mich diese Kunden dann bei einer Messe oder beim Open House aufsuchen, um sich persönlich für die gute Zusammenarbeit zu bedanken.“



WIE ALLES BEGANN

Zum 30-Jahre-Jubiläum der UNITED GRINDING Group traf sich CEO Stephan Nell mit Werner Redeker, dem früheren Vorstandsvorsitzenden der Körber AG. Das Gespräch führt zurück in die Neunzigerjahre, als in einer tiefen Krise der deutschen und Schweizer Werkzeugmaschinenindustrie die Unternehmensgruppe Körber Schleifring geformt wurde, aus der die heutige UNITED GRINDING Group hervorging. Und es weist in die Zukunft der Gruppe in einer Welt, in der sich vieles verändert – und doch erstaunlich viel gleich bleibt

TEXT: Michael Hopp
FOTOGRAFIE: David Maupilé

Ich zeige Ihnen hier die „Motion“ aus dem Jahr 2013, die damals zur Einführung der neuen Marke und zum neuen Maschinen-design erschienen ist. Erinnern Sie sich, Herr Nell?

Stephan Nell: Das neue Maschinendesign war eine große Enthüllung, damals auf der EMO in Hannover. Erstmals wurde nach außen sichtbar, dass wir eine Gruppe sind. Gemeinsam haben wir es geschafft, auf der EMO Maschinen von all unseren Marken im neuen Design zu zeigen. Für uns ein großer Schritt in die richtige Richtung.

Werner Redeker: Das Heft kenne ich noch. Da war ich noch Aufsichtsratsvorsitzender bei Körber. Eine einheitliche Marke für die Gruppe, ein größerer Zusammenhalt, das war schon zu meiner Zeit bei Körber Dauerbrenner, haben wir aber nie so richtig geschafft.

Nell: Mittlerweile hat sich viel verändert. Die Marken arbeiten in vielen Projekten zusammen. Wir haben in vielen Bereichen Arbeitsgruppen über die Marken hinaus eingeführt. Zusammenarbeit wird großgeschrieben – es ist jetzt ein Miteinander, nicht mehr ein Gegeneinander. Ein gutes Beispiel ist auch unsere neue Bedienoberfläche C.O.R.E. OS, ohne eine enge Zusammenarbeit wäre sie nicht möglich gewesen. Aber auch in Vertrieb, Marketing, Finanzen, Produktion – ich denke an unser Fertigungsstättenkonzept – und in vielen anderen Bereichen erreichen wir zusammen mehr. Dennoch sind wir immer noch nicht dort, wo man hinkönnte.

Redeker: Ich kann Ihnen was verraten, Sie kommen da nie zu 100 Prozent hin ...

Herr Redeker, Sie haben 1979 als Entwicklungsingenieur bei Körber begonnen.

Redeker: Ich kann mich noch an das Bewerbungsgespräch mit Eberhard Reuther erinnern. Zuerst führte er mich durch die HAUNI. Die HAUNI war damals schon ein Musterbetrieb. Das Mekka der Fertigungstechnik mit den modernsten Maschinen und Ausrüstungen. Und dann gingen wir auf die andere Straßenseite rüber. Auf der anderen Straßenseite war BLOHM. Ein Gegensatz wie Tag und Nacht. Eberhard Reuther erläuterte mir seine Zukunftspläne für BLOHM und überzeugte mich, dort anzufangen. Und was soll ich Ihnen sagen, so wie er es erläuterte hatte, kam es, sogar noch besser ...

Welche Rolle spielte der deutsche Bundeskanzler Helmut Schmidt bei der Übernahme von Firmen wie BLOHM oder SCHAUDT?

Redeker: Bergedorf, der Standort von HAUNI und BLOHM, war Schmidts Wahlkreis. Und Schmidt bat seinen Freund Körber, BLOHM zu übernehmen. Körber ging es aber zunächst nur darum, die Mitarbeiter zu übernehmen, die er für sein wachsendes Geschäft benötigte. Gleichzeitig hatte er aber auch eine Untersuchung über die Zukunft des Werkzeugmaschinenmarkts gemacht. BLOHM hatte damals die berühmte Doppelkopfmachine für die Turbinenindustrie. Das war interessant.

Nell: Die gibt es heute noch ...

Redeker: ... und sie war mit ein Auslöser, BLOHM als Werkzeugmaschinenfirma zu erhalten. Eberhard Reuther organisierte die

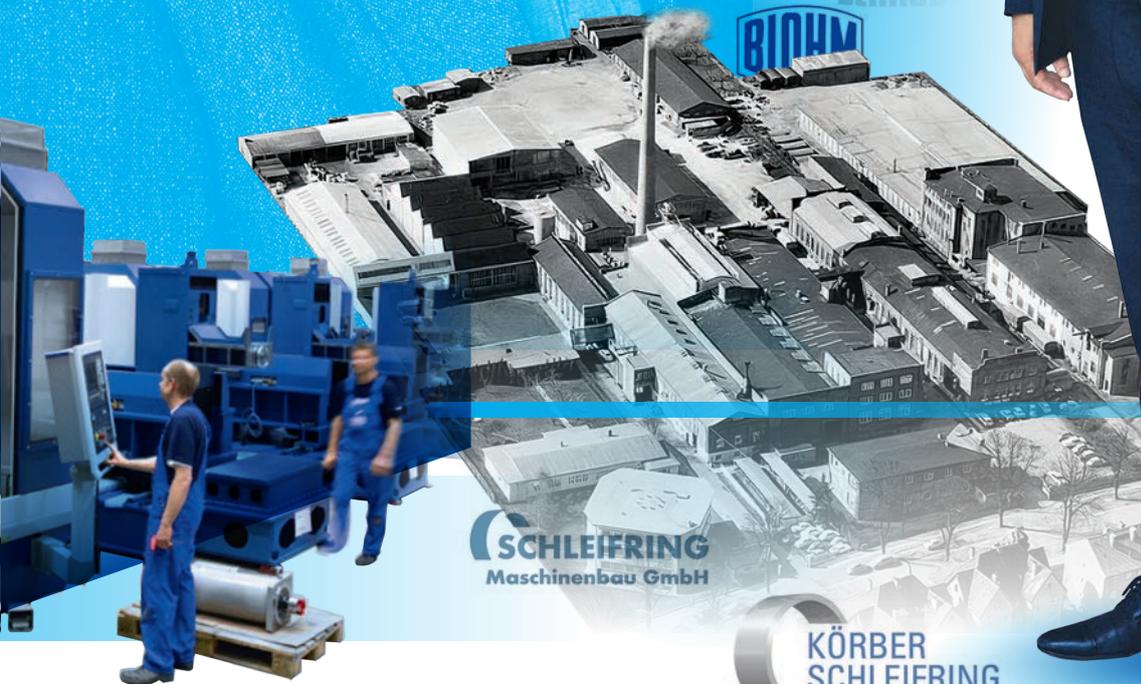
Photos: picture-alliance/ dpa (2), picture-alliance / ZB





SCHAUDT

SCHAUDT



SCHLEIFRING
Maschinenbau GmbH

KÖRBER
SCHLEIFRING

UNITED
GRINDING



Ab 1992 war man in der Körber AG darangegangen, aus den einzelnen Werkzeug- und Schleifmaschinenfirmen in Deutschland und der Schweiz den Körber Schleifring zu formen, 1993, vor 30 Jahren, wurde er gegründet. Im Jahr 2013 wurde die Gruppe aus der Körber AG herausgelöst und in UNITED GRINDING umfirmiert. Stephan Nell war schon davor, 2012, zum CEO berufen worden. Zum Interview traf er Werner Redeker (links), der in den Neunzigerjahren Eberhard Reuther, den damaligen Körber-Vorstandsvorsitzenden, beim Aufbau des Schleifrings begleitete und im Jahr 2000 selbst zum Vorstandsvorsitzenden der Körber AG berufen wurde

IM GESPRÄCH

WERNER REDEKER

Werner Redeker wird 1947 in Stemwede, Nordrhein-Westfalen, geboren. An der Technischen Universität Braunschweig studiert er ab 1967 Maschinenbau und bleibt ab 1972 als wissenschaftlicher Angestellter zunächst an der Universität. 1979 wird der zum Dr.-Ing. promovierte Redeker von Eberhard Reuther als Entwicklungsingenieur für die HAUNI-Werke der Körber AG engagiert. 1989 wird er Geschäftsführer der Blohm Maschinenbau GmbH, 1992 Vorstandsmitglied der Körber AG, 2000 Vorstandsvorsitzender der Körber AG und Mitglied des Kuratoriums der Körber Stiftung, wechselt ab 2009 in den Aufsichtsrat. Seit 2016 ist Redeker im Ruhestand.

STEPHAN NELL

Stephan Nell verantwortet seit 2012 als Chief Executive Officer weltweit die Geschäfte der UNITED GRINDING Group. Er kam 2003 zunächst als Verkaufsleiter Europa zu STUDER und war dort von 2007 bis 2011 Vorsitzender der Geschäftsführung.

Übernahme und wurde dann sofort nach der Übernahme Bereichsleiter, hat sich als Nichttechniker sehr tief in die Technik eingearbeitet und begonnen, mit viel Elan BLOHM wiederaufzubauen. Da traf ich ihn zu meinem Bewerbungsgespräch.

Und die damals ostdeutschen Schleifring-Firmen, zum Beispiel MIKROSA, wie kamen die dazu?

Redeker: Schon nach der Wiedervereinigung 1989 standen die ostdeutschen Firmen in der Treuhand zur Disposition. Reuther selbst stammt aus Leipzig. Helmut Schmidt war damals schon im Körber-Aufsichtsrat. Auf der EMO 1992 hat er sich unseren Stand von BLOHM und SCHAUDT angesehen und mich zur Brust genommen: In den nächsten drei Jahren schließt ihr keine der drei ostdeutschen Firmen! Und so haben wir uns dann auch um den ostdeutschen Schleifring gekümmert. Wir haben schwer gekämpft in der Zeit. Ich habe immer gesagt, nur mit BLOHM und SCHAUDT und den drei ostdeutschen Firmen, das geht brutal schief. Die Entscheidung war damals: Entweder wir gehen raus aus den Werkzeugmaschinen, oder wir machen es richtig.

Wie die Entscheidung ausfiel, ist bekannt.

Redeker: Wir haben sehr viele Schleifmaschinenfirmen angeschrieben, sich uns anzuschließen, und es waren viele interessiert. Zu unserer Überraschung auch die Schweizer Firmen STUDER und MÄGERLE. Ich erinnere mich noch an die Erstgespräche. Die beiden Geschäftsführer waren sehr erfolgreiche, aber unterschiedliche Persönlichkeiten.

Nell: Ebenso die Inhaber: Der eine ein bekannter Schweizer Investor, der andere Architekt und Kunstliebhaber – daher kommt übrigens auch der Claim „The Art of Grinding.“

Redeker: Als alle Gespräche positiv verlaufen waren, war klar, dass wir den Schleifring als eigene Sparte gründen mussten. Es war ja ein ganz anderes Geschäft, als wir es bisher mit HAUNI hatten. Sehr starker Wettbewerb, sehr heterogene internationale Kundschaft.

Wie tief war die Krise damals Anfang der Neunziger?

Redeker: Die Konjunktur war im Keller, weltweit. Industrien wie Automobil oder Turbinen investierten nicht mehr. Ein halbes Jahr lang haben wir zum Beispiel bei SCHAUDT keine Anfrage und entsprechend auch keinen

einzigem Auftrag erhalten. Manche Firmen sind wegen geringer Eigenkapitaldecke in der Versenkung verschwunden, oder die Eigentümer haben aufgegeben. Bei vielen ostdeutschen Firmen glaubte man noch aufgrund guter Kontakte zu Russland, dass dieser Markt sich wieder beleben würde: Fehlanzeige! MÄGERLE, das auch in der Krise profitabel arbeitete, wie auch STUDER waren allerdings nicht gefährdet. Aber alle anderen aus unserer neuen Schleifring-Gruppe hätten ohne uns oder einen anderen Investor nicht überleben können.

Herr Nell, Sie haben Ihre Karriere mitten in diese Krise hinein gestartet?

Nell: Na ja, ich habe erst 2002 begonnen. Aber Krisen kenne ich auch, sie sind normal für das Werkzeugmaschinen-geschäft. Alle sieben Jahre plus/minus gibt es einen Abschwung, es ist eine volatile Branche. Ich habe Freunde im Lebensmittelbereich, die klagen, wenn die Umsätze um fünf Prozent fallen. Das stört uns gar nicht. Man muss lernen, damit umzugehen, so etwas wie eine Abschwungresistenz entwickeln. Wir müssen immer wissen, was passiert, wenn wir vom höchsten Umsatz um 30 Prozent fallen. Was konkret? Welche Maßnahmen, ab wann wirken sie? Es gibt nur eine Regel: Entlassen von Stammpersonal ist nicht erlaubt. Ziel ist, die Mannschaft zu halten. Weil auch klar ist, es geht danach wieder hoch – und dann sind wir nur erfolgreich, wenn wir auch die Leute haben.

Redeker: Eine vergleichbare Aufstellung hatten wir damals beim Schleifring nicht. Wir hatten einfach für die wenigen Aufträge zu viele Leute. Und die deutschen Firmen ließen sich aufgrund der Gesetzgebung nicht schnell genug anpassen, außerdem taten wir uns bei Körber schon immer schwer damit, Leute zu entlassen. Da herrschte in der Schweiz eine völlig andere Mentalität. Die Menschen in den Betrieben waren trotz Personalabbau viel zufriedener als in Deutschland. Dort wussten sie, wenn es wieder bergauf geht, werden sie ganz schnell wieder benötigt und eingestellt. Ab 1994 war das auch der Fall. Da waren aber viele deutsche Firmen schon verschwunden.

Nell: Wir haben nach jeder Krise der letzten 20 Jahre Marktanteile gewonnen. Weil wir im Konzern die Kraft hatten – und die Leute. Weil wir keine Finanzierung gebraucht haben für größere Aufträge und weil wir Material frühzeitig bestellt haben. Wir verlieren nur dann, wenn es in der Momentaufnahme um

**„DER VORTEIL EINER
GRUPPE IST, DASS HINTER
JEDER FIRMA EINE
STARKE MUTTERGESELL-
SCHAFT STEHT. DAS HILFT
AUCH BEI KRISEN.“**

Werner Redeker

**„WIR SIND EINE VOLATILE
BRANCHE. ES GEHT
DARUM, EINEN UMGANG
DAMIT ZU ENTWICKELN.
SO ETWAS WIE EINE
ABSCHWUNGRESISTENZ.“**

Stephan Nell



Im Gespräch erörtern Werner Redeker und Stephan Nell die 30-jährige Geschichte der Gruppe. Einigkeit herrscht darüber, dass es die heutige UNITED GRINDING Group nicht geben würde, hätte die Körber AG in den Neunzigerjahren die damals in einer Krise befindlichen Werkzeug- und Schleifmaschinenfirmen nicht übernommen und neu aufgestellt – mit langem Atem und unternehmerischer Weitsicht

„WIR HATTEN SCHON MIT BLOHM UND SCHAUDT GROSSE KUNDEN IN DEN USA UND IN CHINA. WIR WAREN NUR DER GRÖSSE NACH NICHT SO PRÄSENT.“

Werner Redeker

den Preis geht. Preiswettbewerbe, wie sie die Wettbewerber aus Verzweiflung betreiben, machen wir nicht mit. Denn was ich verkaufe, hat einen Wert – und den Wert hat es auch, wenn der Markt mal nicht läuft.

Redeker: Sie müssen aber auch die Produkte haben. BLOHM hatte damals, vor der Übernahme durch Körber, seit 20, 30 Jahren auf Standardmaschinen gesetzt, die nie richtig weiterentwickelt wurden. Und Neuentwicklungen gab es kaum. Der Umsatz ging stetig zurück, und in der Zwischenzeit war die Konkurrenz in der für die Flach- und Profilschleifmaschinen so wichtigen Turbinenindustrie weit vorangekommen. Mit der Übernahme durch Körber initiierte Eberhard Reuther ein gewaltiges Aufhol- und dann Überholmanöver.

Nell: In der heutigen UNITED GRINDING Group investieren wir jedes Jahr dieselbe Summe für Forschung und Entwicklung, unabhängig von der Konjunktur. Das haben wir schon in der Zeit bei Körber so etabliert. Denn Ausreden, kein Geld für Entwicklung auszugeben, gibt es immer: Wenn es nicht läuft – haben wir kein Geld. Und wenn es läuft – haben wir keine Zeit. Und am Schluss steht eine veraltete Produktpalette. Wir können neue Kunden nur überzeugen, wenn sie mit unseren Maschinen mehr verdienen als mit den Maschinen vom Wettbewerber. Deshalb muss kontinuierlich investiert werden. Klar können Ergebnisse

optimiert werden, aber nie auf Kosten von Substanz. Und das andere: Wir können sicher sein, Werkzeugmaschinen wird es immer geben. Solange wir Menschen uns bewegen, wohnen, mit Dingen umgehen, die wir anfassen können.

Redeker: Die Werkzeugmaschine ist die Mutter aller Maschinen, heißt es.

Nell: Das ist ein Geschäft in sehr langen Zyklen. Es geht nicht darum, die Umsatzrendite um zwei Zehntel hochzukriegen. Das ist ein langfristiges Geschäft, und so wollen wir es auch betreiben. Mit Verantwortung.

Neues Stichwort: Die Schleifring-Gruppe hatte schon mit der Internationalisierung begonnen, heute macht die UNITED GRINDING Group mehr als die Hälfte ihrer Umsätze außerhalb Europas. Was wurde da fortgesetzt, was hat sich verändert?

Redeker: Wir hatten schon mit BLOHM und SCHAUDT große Kunden in den USA und in China, zum Teil auch in Japan. Wir waren nur nach der Größe noch nicht so präsent

„DER UNTERSCHIED IST, WIR WAREN DAMALS EINE EUROPÄISCHE FIRMA MIT INTERNATIONALEM GESCHÄFT. HEUTE SIND WIR EINE INTERNATIONALE GRUPPE.“

Stephan Nell

an diesen Standorten. Dann kam STUDER dazu, mit eigenen internationalen Niederlassungen oder Vertretungen. So konnten wir es uns dann leisten, den Auftritt in den USA auszubauen oder in China. Ansprechpartner vor Ort, Service vor Ort. Wir haben damals um einen Namen für die USA gerungen, UNITED GRINDING Technologies kam dabei heraus. Und daraus ist dann UNITED GRINDING Group geworden. Darüber bin ich sehr froh.

Nell: Der Unterschied ist, wir waren damals ein europäisches Unternehmen mit internationalem Geschäft, und inzwischen sind wir stärker zur internationalen Gruppe geworden. Wer bei UNITED GRINDING North America heute reingehört, nimmt ein amerikanisches Unternehmen wahr, keine Niederlassung eines deutschen oder Schweizer Unternehmens. In China ganz ähnlich. Viele Dinge, die wir heute diskutieren – ihre Weichenstellung hat in der Vergangenheit stattgefunden. Und wir sind auf dem Weg eigentlich gut vorangekommen.

Ein Grund dafür war sicher, dass sowohl der Körber Schleifring als auch UNITED GRINDING Group auf der Idee basieren, unterschiedliche Unternehmen als Gruppe zu führen. Was sind eigentlich konkret die Vorteile?

Redeker: Ganz einfach: dass hinter jeder Firma, jeder Marke eine starke Muttergesellschaft steht. Das hilft bei Krisen – so kann zum Beispiel in jeder Notlage für Kunden der Service sichergestellt bleiben. Oder es hilft bei der Internationalisierung, dass man sich etwa eigene Niederlassungen für Vertrieb und Service leisten kann, ohne alles alleine zu finanzieren.

Nell: Indem wir unterschiedliche Firmen haben, haben wir auch unterschiedliche Kunden und Branchen mit unterschiedlichen Konjunkturverläufen. Das führt dazu, dass für die Gruppe jeder einzelne Zyklus weniger ausgeprägt ist. Ein aktuelles Thema, bei dem

die Gruppe hilft, ist die Digitalisierung. Da helfen die Größe und die Kooperation mit mehr Menschen, sie können mehr Know-how und eine bessere Software entwickeln.

Gibt es nicht auch Situationen, in denen Firmen gar nicht so begeistert sind, zu einer Gruppe zusammengeschweißt zu werden?

Redeker: Klar gibt es die gesunden Egoismen der einzelnen Firmenleiter. Dieser Egoismus ist teilweise gesund, teilweise aber auch eine Behinderung, Synergien zu heben.

Nell: Begeisterung kommt eigentlich erst später auf, wenn dann der Mehrwert sichtbar wird.

Redeker: Wichtig für die Entwicklung der heutigen Gruppe war sicher auch das Stiftungsunternehmen mit der Konstellation Körber AG und Körber-Stiftung – schon ein tolles Konstrukt. Weil so ein Konstrukt ähnlich wie ein Familienunternehmen wirkt, län-

gerfristig denkt, Gewinne im Unternehmen behält. Und den Menschen, die da führen und arbeiten, das Gefühl gibt, auch etwas für die Gemeinnützigkeit zu tun.

Nell: Das ist der Hintergrund, wie die heutige Gruppe entstanden ist.

Redeker: Ohne den würde es die heutige UNITED GRINDING Group nicht geben. Ich glaube nicht, dass im Jahr 1993 irgendjemand anderes bereit gewesen wäre, so viele Firmen, denen es fast allen schlecht ging, zusammenzuführen und dazu die ostdeutschen Firmen zu übernehmen. Diese zwar mit negativem Kaufpreis, also mit Zuschüssen. Aber von Zuschüssen kann man zwei, drei Jahre leben, nicht langfristig. Und dann muss man sehen, dass man langfristig auf einen grünen Zweig kommt. Aber das kann man auch nur in Unternehmen oder in einer Investorengruppe, die längerfristig denkt und nicht nur an morgen und übermorgen. ○



„ICH GLAUBE NICHT, DASS 1993 JEMAND ANDERER BEREIT GEWESEN WÄRE, SO VIELE FIRMEN ZUSAMMENZUFÜHREN.“

Werner Redeker

„DAS IST DER HINTERGRUND, WIE DIE HEUTIGE GRUPPE ENTSTANDEN IST.“

Stephan Nell



Projektingenieur Chen Songchuan plant und konfiguriert mit seinem Team bei UNITED GRINDING China Maschinen für die Kundschaft

VON
PLANUNG

BIS
ABSCHLUSS

TEXT: Markus Huth
FOTOGRAFIE: Qilai Shen

„EINE DIREKTE KOMMUNIKATION mit Kunden hat für mich oberste Priorität. Denn nur so können wir Prozesse und Pläne an deren Wünschen und Anforderungen ausrichten“, sagt Chen Songchuan. Der Projektingenieur arbeitet seit 16 Jahren bei UNITED GRINDING China und unterstützt die Kundschaft mit einem neunköpfigen Team vom Standort Shanghai aus. Zu seinen Aufgaben gehören unter anderem der Pre-Sales-Support sowie die Planungsunterstützung. Der Absolvent der renommierten Jiangsu-Universität in Zhenjiang konnte sich in mehr als 15 Berufsjahren umfassendes Fachwissen für die Bearbeitung von Einspritzpumpenteilen und die Montage von Einspritzsystemen aneignen. Sein Arbeitstag beginnt mit dem Lesen und Beantworten von Kundenanfragen und Telefonaten. Derzeit entwickelt er im Auftrag eines Kunden, der vier STUDER-Schleifmaschinen im Maschinenpark stehen hat, die optimale Maschinenkonfiguration für die dort produzierten Werkstücke. Darüber hinaus bereiten er und sein Team gerade eine KC33-Maschine der neuesten Generation für die Auslieferung vor. Eine Inbetriebnahme beim Kunden mit Ausstellung des Abschlusszertifikats dauere im Durchschnitt zehn Tage, erklärt Chen und fügt hinzu: „Das ist einer der schönsten Momente, denn viele Kunden bedanken sich herzlich.“



09:00 UHR

DIREKTE KOMMUNIKATION

Chens Arbeitstag beginnt mit der Sichtung von E-Mails und der Beantwortung von Kundenfragen

KONTAKT:

Chen.Songchuan@grinding.cn



10:00 UHR

INDIVIDUELLE KONFIGURATION

Zusammen mit seinem Kollegen Liu Dongliang aus der Entwicklungsabteilung sichtet er den Prozessplan und die Werkstückzeichnungen eines Kunden. So kann er dessen Maschine optimal konfigurieren und anpassen

10:45 UHR

QUALITÄT

Weil der Prozessplan sehr komplex ist, berät er sich mit Shi Yalin von der Qualitätsprüfung

**„DANK DER DIREKTEN
KOMMUNIKATION MIT
DEM KUNDEN KÖNNEN
WIR ALLE WÜNSCHE
GENAU UMSETZEN.“**

Chen Songchuan



11:30 UHR

AUF DEM WEG

Der Kunde benötigt eine schnelle Umsetzung seiner Anforderungen, und Chen telefoniert auf dem Weg ins Büro mit dem Vertrieb, um dies optimal zu koordinieren



12:00 UHR

BESPRECHUNG

Zusammen mit Produktmanager Liu Bing (l.) und Anwendungstechniker Jiang Bo aktualisiert er den Prozessplan, bevor dieser an den Vertrieb geht



13:30 UHR

IM LAGERHAUS

Chen holt aus dem Lagerhaus Materialien und Zubehör, um es an der aktuellen Projektmaschine zu installieren



14:45 UHR

FUNKTIONSTEST

Die Installation und den Funktionstest des Zubehörs an der Projektmaschine führt er gemeinsam mit Anwendungsingenieur Hou Keke durch

15:30 UHR

VORABNAHME

Zur internen Vorabnahme dieser Projektmaschine gehört das Messen des ersten Werkstücks nach dem Schleifen

17:00 UHR

LETZTER CHECK

Chen ist auf dem Rückweg ins Büro, um noch mal seine E-Mails zu checken, bevor er nach Hause geht



TOOLS & TECHNOLOGY

NEUES AUS DER UNITED GRINDING GROUP

INHALT

32

STUDER

Der neue Universallader *insertLoad* für die Rundschleifmaschinen S33 und S31

33

BLOHM JUNG

Eine vertikale Schleifanordnung für die PLANOMAT XT 408

34

MÄGERLE

Die MFP 330 ist die größte ihrer Art

35

WALTER

Neue Softwarefunktionen in HELITRONIC TOOL STUDIO 3.5 für Laser Contour Check

35

NEUES CUSTOMER-PORTAL

Der Kundschaft der UNITED GRINDING Group steht ein herstellernerutrales Customer-Portal zur Verfügung

*Detailaufnahme STUDER
Universal-Ladesystem
insertLoad mit Doppelgreifer
für Wellenteile zwischen
Spitzen gespannt*

CNC Universal-Aussenrundschleifmaschine S31 mit neuer Automatisierungslösung insertLoad



NEUES UNIVERSAL-LADESYSTEM

Mit dem neuen Ladesystem *insertLoad* bietet STUDER eine universelle Automatisierungslösung für die Rundschleifmaschinen S33 und S31, die Teile sowohl zwischen Spitzen als auch ins Spannfutter laden kann

EINE NEUE UNIVERSELLE AUTOMATISIERUNG erleichtert das Be- und Entladen der CNC-Universal-Rundschleifmaschinen S33 und S31. Bislang waren hier für die Automatisierung kundenspezifische Lader nötig. Das neue standardisierte Ladesystem kann mit stehenden und liegenden Werkstücken umgehen und ist durch seine Bauart von den Anwendenden selbst problemlos für Spitzen oder Spannfutter zu konfigurieren. Bei der Programmierung unterstützt ein Einricht-assistent durch einfache Visualisierung, Programmierkenntnisse sind nicht erforderlich.

Die S33 und die S31 sind optimale Schleiflösungen für kleine bis große Werkstücke in der Einzel-, Klein- und Großserienfertigung. Beide Maschinen verfügen über Spitzenweiten von 400 bis 1600 Millimeter und eine Spitzenhöhe von 175 Millimetern. Der *insertLoad* von STUDER kann mit Spitzenweiten bis maximal 1000 Millimeter umgehen und schließt damit eine Lücke bei

den standardisierten Automatisierungssystemen. Die Werkstücke können dabei bis 100 mm lang sein und 1.5 kg im Wechsel-, bzw 5 kg im Einzelbetrieb wiegen.

GROSSE FLEXIBILITÄT

Aufgrund der großen Flexibilität des Laders hinsichtlich Geometrie, Größe und der für die jeweilige Schleifaufgabe benötigten Zeit variiert seine Autonomie ebenso wie das Fassungsvermögen der Werkstück-Schubladen. Die Zeit ohne Bedienungseingriff bewegt sich typischerweise zwischen einer halben und einer Stunde. Dabei übernimmt das Be- und Entladen der Werkstücke ein Fanuc-Roboter, der über eine Linearachse zwischen dem Lader und dem Arbeitsraum der Maschine hin- und herfährt.

Ein wichtiger Faktor bei der Entwicklung war die Sicherheit für Schleifprozesse, bei denen Schleiföl zum Einsatz kommt. So trennt eine Ladeluke den Laderaum der

Automatisierungslösung vom Arbeitsraum der Maschine. Damit wird bei Prozessen mit Schleiföl ein Flammendurchschlag verhindert. Gleichzeitig gewährleisten die Software und ein Sicherheitsschalter, dass Bediende im Fall einer Verpuffung nicht gefährdet sind. STUDER stellt das neue Ladesystem *insertLoad* erstmals auf der EMO Hannover 2023 dem internationalen Fachpublikum vor – die Unterstützung weiterer Maschinen ist in der Vorbereitung.

KONTAKT:

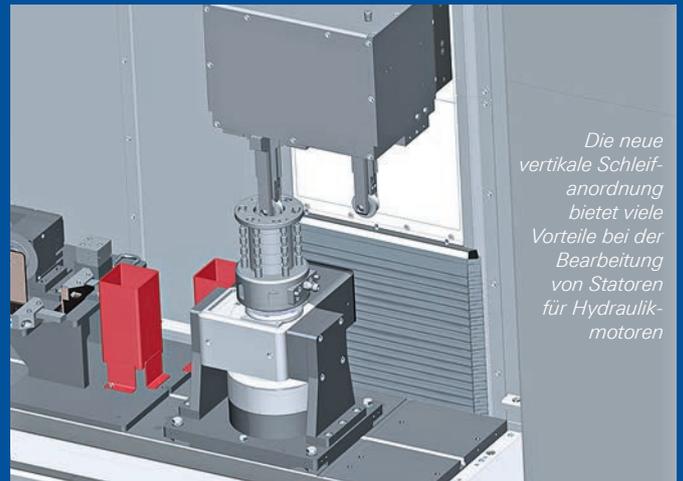
Daniel.Schafroth@studer.com

DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Wirtschaftliche Standardlösung
- Universeller Einsatz
- Bedienung durch Einrichtassistent
- Beladung zwischen Spitzen oder im Futter
- Vollständige Integration ins Maschinendesign

PRÄZISER UND PRODUKTIVER

Für die Innenbearbeitung von Hydraulikmotor-Statoren rüstet BLOHM JUNG seine PLANOMAT XT 408 mit einer vertikalen Schleifanordnung und einer Automatisierungslösung aus



Die neue vertikale Schleifanordnung bietet viele Vorteile bei der Bearbeitung von Statorn für Hydraulikmotoren

GLEICHMÄSSIGERE AUFMASSVERTEILUNG, höhere Vorschübe, kürzere Zykluszeiten und eine geringere Belastung für die Schleifspindelriemen: Die neue vertikale Schleifanordnung für die PLANOMAT XT 408 bietet zahlreiche Vorteile bei der Bearbeitung von Statorn für Hydraulikmotoren. Auch vereinfacht und beschleunigt eine Schnellspannvorrichtung den Wechsel des Schleifarms. Insgesamt dauert das Umrüsten auf eine andere Statorvariante durch Auswechseln von Spindelarm, Schleifscheibe, Abrichtrolle und Werkstückspannvorrichtung lediglich rund 30 Minuten. Das Ergebnis sind höhere Präzision und gesteigerte Produktivität.

Die vertikale Schleifanordnung benötigt keine Sonderspindeln, sondern nutzt Standardspindeln mit Anbaumotor, die die Drehzahl der langlebigen CBN-Schleifscheiben über eine entsprechende Riemenübersetzung realisieren. Auch eine gesonderte Spindel- oder Motorkühlung ist nicht erforderlich. Das Abrichten der Schleifscheibe erfolgt innerhalb der Maschine – typischerweise alle fünf bis sechs Ladungen. Um exakt das Profil auf der Abrichtrolle zu treffen, wird der Wärmegang von Schleifarm und Maschine mithilfe eines Samsonic-Luftprallmesssystems im Arbeitsraum erfasst.

EIGENE AUTOMATISIERUNGSLÖSUNG

Zu einer höheren Produktivität trägt auch die neue, eigens für diesen Zweck entwickelte Automatisierungslösung bei. Dabei nimmt ein Robotergreifer das zu schleifende Statorpaket aus einem Puffermagazin

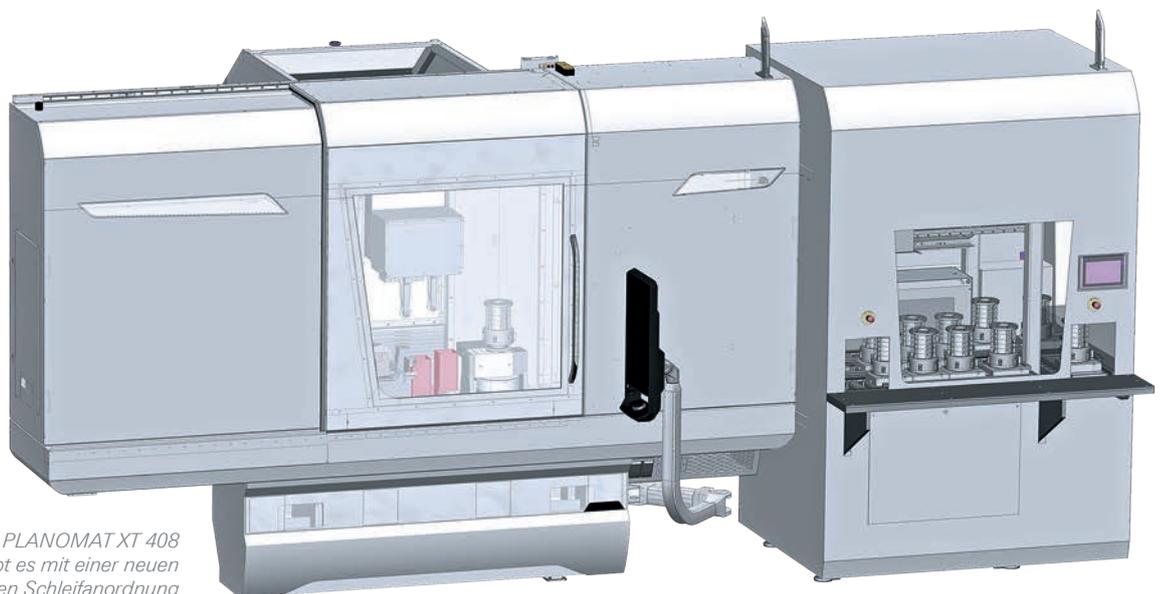
auf und lädt es über eine Nebentür an der rechten Maschinenseite in den Arbeitsraum. Das fertige Paket wird aus der Maschine ausgeschleust und auf einem Förderband abgelegt. Die Automatisierung kann aktuell bis zu einer Stunde selbstständig arbeiten, wodurch Anwendende mehr Zeit für andere Aufgaben zur Verfügung haben. Wie das neue System in der Praxis funktioniert, zeigt BLOHM JUNG erstmals auf der EMO Hannover 2023 an einer Zweiarmsvariante der PLANOMAT XT 408 mit Puffermagazin und automatischer Beladung.

KONTAKT:

Johannes.Muecke@blohmjung.com

TECHNISCHE DATEN

- Aufstellfläche inkl. Automatisierung ca. 6500x2200 mm
- Schleiflänge/Werkstückpakethöhe: max. 130 mm
- Schnittgeschwindigkeit: max. 80 m/s
- Schleifleistung: bis ca. 7 kW
- Schnellwechsel-Schnittstelle für zeitsparende Umrüstung
- Ein oder zwei Schleifarme
- Automatisierung mit Puffermagazin



Die PLANOMAT XT 408 gibt es mit einer neuen vertikalen Schleifanordnung



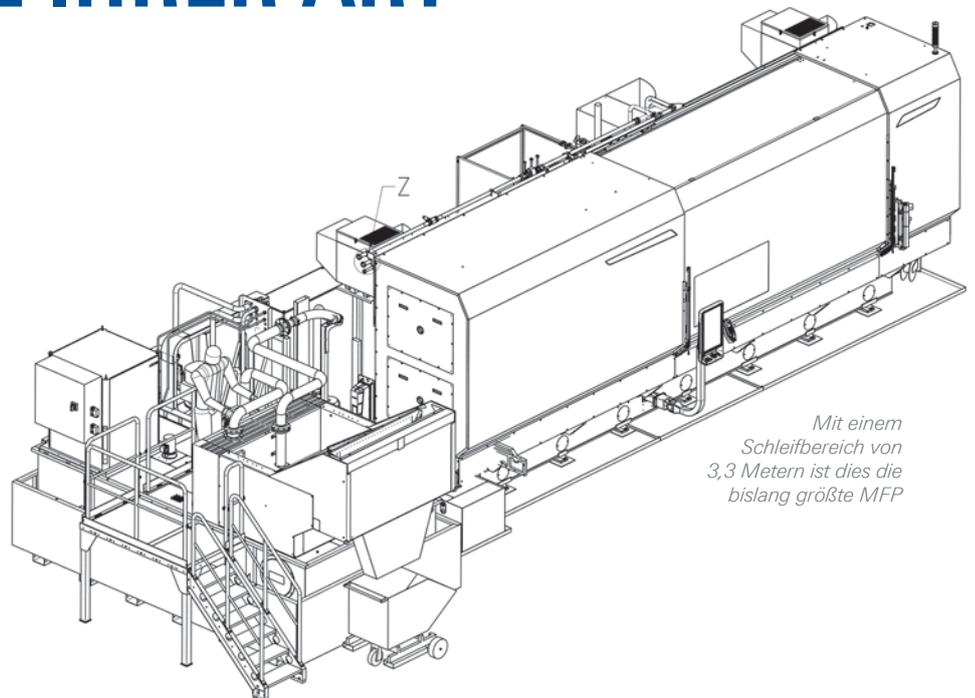
DIE GRÖSSTE IHRER ART

Die MFP 330 von MÄGERLE ist die größte jemals realisierte Maschine ihrer Art

DIE MASCHINEN VOM TYP MFP von MÄGERLE stehen für präzises Schleifen großer Werkstückserien im Dauerbetrieb. Die robust konstruierten Anlagen für das Tief- und Profilschleifen sowie das Flachsleifen im Pendelverfahren sind modular konzipiert. Der zugrunde liegende Baukasten bietet eine Vielzahl von Tischlängen, Vertikalhuben, Zusatzachsen und Spezialkomponenten für die werkstückspezifische Konfiguration.

Das jüngste Beispiel für die besondere Variabilität der Serie ist die MFP 330, die MÄGERLE im Kundenauftrag realisierte. Diese Maschine verfügt über einen 3300 Millimeter langen Schleifbereich und eine Tischbreite von 750 Millimetern. Damit ist sie die bisher größte jemals realisierte Maschine ihrer Art.

Die MFP 330 wurde speziell für einen führenden Hersteller von motorbetriebenen Geräten für die Bereiche Forst, Landschaftspflege, Garten und Bauwirtschaft gefertigt. Die lange Maschine ist prädestiniert für das Schleifen langer Werkzeugmaschinenkomponenten wie Führungsbahnen und Spritzgussformen und damit eine wirtschaftliche Alternative zu Portalmaschinen. Doch auch besondere Werkzeuge lassen sich mit ihr wirtschaftlich bearbeiten. „Mit Maschinen wie der MFP 330 bedienen wir besonders herausfordernde Nischenmärkte“, erklärt Viktor Ruh, Produktmanager bei MÄGERLE.



BESONDERS LEISTUNGSSTARK

Um ihre speziellen Aufgaben optimal zu erfüllen, verfügt die MFP 330 über eine besonders leistungsstarke Schleifspindel (115 Kilowatt) und eine entsprechend große Schleifscheibe (600 mal 300 Millimeter). Das Abrichten auf das Werkstückprofil erfolgt in der Maschine mittels einem Tischabrichtgerät. Um den hohen Schleifkräften standzuhalten, bedurfte es einer speziellen Spannvorrichtung. Wie die Maschine ist auch die Kühlmittelreinigungsanlage der MFP 330 ungewöhnlich groß. Sie verfügt über einen 10.000-Liter-Tank und erreicht für den Schleifprozess eine Förderleistung von 780 Litern pro Minute.

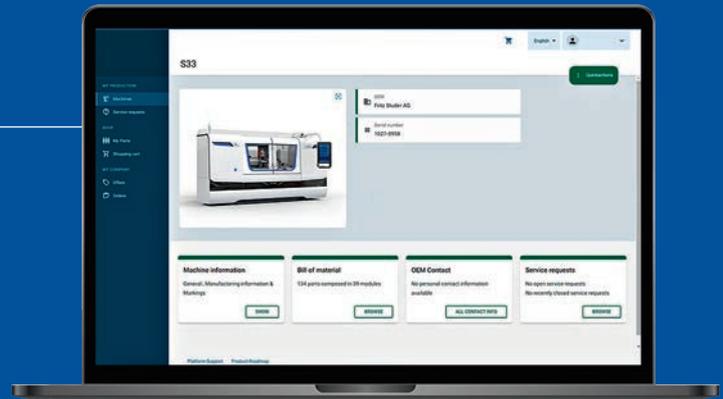
KONTAKT:
Viktor.Ruh@maegerle.com

TECHNISCHE DATEN

- Tischgröße und Schleifbereich: 3300 x 750 mm
- Konfigurierbare Schleifspindleistung: 25, 50, 75 oder 115 kW
- Maximale Schleifscheibenabmessung: Ø 600 mm x Breite 300 mm
- Aufstellfläche mit Kühlmittelreinigungsanlage: ca. 13 x 4,5 m
- Kühlmittelreinigungsanlage mit 10.000-Liter-Tank
- 780 l/min Förderleistung für Kühlung des Schleifprozesses

TRANSACTION-NETWORK

UNITED GRINDING Group beteiligt sich an Plattformanbieter, um die Funktionalität von Digital Solutions zu erweitern



SCHNELLER UND EINFACHER als je zuvor werden Kunden von UNITED GRINDING über das Kundenportal von Transaction-Network Ersatzteile bestellen, Servicetickets lösen oder die Maschinenakte pflegen können. Das von Transaction-Network entwickelte Tool hat so überzeugt, dass über die Lizenzierung hinaus Anteile am Unternehmen erworben wurden. Die digitale Plattform als Software-as-a-Service-Lösung ermöglicht durch standardisierte Schnittstellen eine einfache, schnelle und leistbare Digitalisierung des After-Sales-Service.

„Ein herstellerunabhängiges Kundenportal bietet den Nutzern viele Vorteile wie einheitliche Log-ins und Bedienoberflächen“, sagt Paul Kössl, Global Head of Business

Development and Customer Care bei der UNITED GRINDING Group. Über das Portal wird die Kundschaft Zugriff auf alle wichtigen Stammdaten, Dokumentationen und die Historie ihrer Maschinen erhalten. Für Kunden von UNITED GRINDING ist besonders praktisch, dass das neue Kundenportal mit dem internen SAP-System vernetzt sein wird, wodurch sich manuelle Maschinen im eigenen Account verwalten lassen. Somit stehen auch für analoge Schleifmaschinen automatisch die passende Betriebsanleitung, Dokumentation sowie Stück- und Ersatzteillisten zur Verfügung.

KONTAKT:

Paul.Koessler@grinding.ch

*So sieht das
Transaction-Network
auf dem
Bildschirm aus*



*Messsystem Laser Contour
Check in einer Werkzeug-
schleifmaschine von WALTER*

NEUES FEATURE FÜR LASER CONTOUR CHECK

Zur EMO Hannover 2023 präsentiert WALTER neue Softwarefunktionen im HELITRONIC TOOL STUDIO 3.5 für sein intelligentes, berührungslos arbeitendes Messsystem

NOCH LEISTUNGSFÄHIGER präsentiert sich das Softwaremodul Laser Contour Check im neuen Release der Werkstückbearbeitungssoftware HELITRONIC TOOL STUDIO 3.5. Mit nur wenigen Mausklicks lassen sich die Messoperationen zu einem Programm hinzufügen. Die Laseroperation verknüpft sich mit der Werkstückkontur, folgt während der Messung automatisch der entsprechenden Schleifkante und führt anschließend einen Abgleich zwischen Soll- und Ist-Kontur durch. Liegen die Abweichungen außerhalb des vorgegebenen Toleranzbereichs, leitet die Software vollautomatisch eine Kompensation ein und stellt damit sicher, dass die nachfolgenden Teile wieder innerhalb der Toleranzen liegen. Ziel ist die Reduzierung von Ausschussteilen.

Die kontaktlose Werkzeugmessung mittels Laser ist schnell und verhindert Schäden am Werkzeug. Mit dem neuen, zur EMO Hannover vorgestellten Softwaremodul lassen sich unter anderem beliebige tangential zusammenhängende Konturen kompensieren. Überdies werden alle Kompensationen in einem übersichtlichen Messreport sowohl grafisch als auch tabellarisch dargestellt.

KONTAKT:

Andreas.Nowack@walter-machines.de

Rund um die Welt macht die UNITED GRINDING Group ihre Kunden seit 30 Jahren erfolgreicher. Das gilt auch für Mexiko, wo die fertige Industrie großes Potenzial für den Schleifmaschinenmarkt bietet, aber wo es einheimische Unternehmen gegenüber der internationalen Konkurrenz oft schwer haben

TEXT: Markus Huth



LAND DER

MEXIKO

Guadalajara

Santiago de Querétaro

Mexiko-Stadt

Antonio Mendoza (links, neben der Kathedrale von Guadalajara) ist CEO von Moldes Mendoza, einem international erfolgreichen Unternehmen für thermoplastische Hochleistungs-Spritzgussformen für große Industrien wie Lebensmittel, Hygiene, Medizin, Elektronik, Automobil und Aerospace. Markus Stolmar (rechts) ist als CEO von UNITED GRINDING North America stolz darauf, ihn zu seinen Kunden zählen zu dürfen

Mexiko vereint landschaftliche Vielfalt, eine bedeutende Geschichte und modernste Fertigungsindustrie. Hier im Bild (v.l.): die Sonnenpyramide von Teotihuacán, die Unabhängigkeitssäule in Mexiko-Stadt, der historische Kolonialort Real de Catorce und das Ford-Automobilwerk in Sonora

MÖGLICHKEITEN

Photos: Diego Grandi/Shutterstock, eskystudio/Shutterstock, E Rojas/Shutterstock, Claudio Briones/Shutterstock, IMAGO/image, Luis Gutierrez/NotrePhoto.com/Alamy; Illustration: Designed by Freepik

STOLZ UND BEGEISTERUNG schwingen in Antonio Mendozas Stimme, wenn er von seiner neuen STUDER-Maschine erzählt. Für Mexiko ist seine Geschichte zugleich typisch und doch außergewöhnlich. Wie viele von Mendozas Landsleuten war sein Vater einst in das Nachbarland USA ausgewandert, um ein besseres Leben zu finden. Dort schlug er sich als Küchenhilfe und mit anderen Aushilfsjobs durch, bis er irgendwann eine Chance in einem Metall verarbeitenden Unternehmen bekam. Durch viel Fleiß und enorme Lernfähigkeit wurde er ein gefragter Meister des Schleifhandwerks, der mit großer Präzision Metallteile für die Luft- und Raumfahrtindustrie herstellen konnte und schließlich sein eigenes erfolgreiches Unternehmen und eine Familie gründete. Aber was für die meisten Menschen das gute Ende einer Geschichte sein könnte, war für die Mendozas erst der Anfang.

„Eines Tages entschied mein Vater, dass wir in sein Heimatland Mexiko zurückkehren, um dort ein Unternehmen zu gründen“, sagt Mendoza. Und so entstand im Jahr 1972 Moldes Mendoza – das heute Marktführer

für thermoplastische Hochleistungs-Spritzgussformen in Mexiko ist und auch internationale Kunden beliefert, unter anderem in der Automobilbranche, Luft- und Raumfahrttechnik und Elektronik. Das Hauptgeschäft sind aber Verschlussdeckel und -kappen für Hygiene- und Medizinartikel, Lebensmittelbehälter und andere Alltagsprodukte. „Jeder hat wahrscheinlich täglich etwas in der Hand, das mit unseren Werkzeugen hergestellt wurde“, sagt Antonio Mendoza, der seinem Vater bereits als Teenager half und von ihm früh das Handwerk lernte.

Heute ist er selbst CEO und verantwortet den Erfolgskurs von Moldes Mendoza – unter anderem mit einer Modernisierung des Maschinenparks durch die CNC-Universal-Rundschleifmaschine S33 von STUDER.

AUSLÄNDISCHE UNTERNEHMEN DOMINIEREN

Moldes Mendoza mit seinen rund 60 Mitarbeitenden ist ein rein mexikanisch geführtes Unternehmen – und das macht diese Erfolgsgeschichte so außergewöhnlich für Mexiko. Denn dessen Fertigungsindustrie

ist vor allem durch ausländische Konzerne geprägt. Was den 126-Millionen-Einwohner-Staat für internationale Unternehmen interessant macht, offenbart schon ein Blick auf die Karte: Er ist eine Brücke zwischen Nord- und Südamerika, ein direkter Nachbar der größten Industrienation der Welt (USA) und dank Tiefseehäfen im Atlantik und im Pazifik gut in das globale Lieferkettensystem eingebunden. Hinzu kommt, dass Mexiko einer der offensten Märkte der Welt ist: 13 Freihandelsabkommen mit rund 50 Partnern, darunter die USA, Kanada, die Europäische Union, Japan und zahlreiche südamerikanische Staaten.

„Für uns als Hersteller von Schleif- und Werkzeugmaschinen ist Mexiko bereits jetzt ein wichtiger Markt und hat großes Potenzial“, sagt Markus Stolmar, CEO von UNITED GRINDING North America. Laut Zahlen der Association for Manufacturing Technology (AMT) wurden 2022 Schleifmaschinen im Wert von rund 158 Millionen US-Dollar importiert. Mit einem Bruttoinlandsprodukt von rund 1,41 Milliarden US-Dollar lag Mexiko im Jahr 2022 global

Die Bundeshauptstadt Santiago de Querétaro ist der Sitz von UNITED GRINDING Mexico unter der Leitung von German Gordillo. Sie ist eine bedeutende Kulturstadt mit UNESCO-Weltkulturerbe-Status. Die berühmte Statue eines Indigenen befindet sich im Stadtzentrum



auf Platz 15 und weist große etablierte Industrien wie Automobil, Aerospace, Energie und Elektronik vor.

Zudem ist die Bevölkerung des Landes sehr jung und bietet vielversprechende Aussichten für den zukünftigen Arbeitsmarkt – ein Gegensatz zur überalterten Gesellschaft vieler Industrienationen.

IM HERZEN DER INDUSTRIE

Seit 2014 hat UNITED GRINDING mit aktuell vier Servicetechnikern und einem Kundenmanager einen eigenen Standort in Mexiko. Dieser befindet sich in der berühmten UNESCO-Weltkulturerbe-Stadt Santiago de Querétaro im Zentrum des Landes und damit im Herzen einer wichtigen und dynamischen Industrieregion, wie German Gordillo erklärt, Managing Director von UNITED GRINDING Mexico. Große Automobil- und Aerospace-Unternehmen haben hier oder in angrenzenden Bundesstaaten ihre Werke. Zum Beispiel betreibt Volkswagen in Puebla das größte Automobilwerk Mexikos mit rund 13.000 Mitarbeitenden. Und dank der guten Highway-Anbindung und des internationalen Flughafens ist der an die USA grenzende Norden des Landes gut zu erreichen, wo sich immer noch die meisten Produktionsstätten für Metallkomponenten befinden. Und in Richtung Westen geht es unter anderem zum

Bundesstaat Jalisco mit der Hauptstadt Guadalajara, die wegen der vielen Tech-Firmen als das Silicon Valley Mexikos gilt.

KOMPETENZ UND PERSÖNLICHE KOMMUNIKATION

Auch Moldes Mendoza befindet sich in Guadalajara und hat hier bereits Besuch von German Gordillos Team bekommen. „Unsere Kunden in Mexiko erwarten einerseits einen hochkompetenten Service. Andererseits legt die lateinamerikanische Kultur viel Wert auf persönlichen Kontakt und eine direkte Kommunikation“, sagt er. Aber warum hat sich Antonio Mendoza vor etwas über einem Jahr überhaupt erstmals für eine neue Anlage von UNITED GRINDING entschieden? „Mein Vater hat lieber mit seiner

gewohnten manuellen Rundschleifmaschine gearbeitet, er war ein echter Meister daran und konnte große Präzision erreichen“, sagt Antonio Mendoza. Aber nach seinem Ruhestand habe es für diese Skills keinen Ersatz gegeben und deswegen sei der Entschluss für eine neue, technologisch hoch entwickelte und leicht bedienbare Anlage gefallen. „Ich bin Fan von TITANS of CNC und war sehr beeindruckt davon, was die STUDER-Anlage dort leisten konnte. Für mein Investment wollte ich einfach die beste und zukunftssicherste Maschine mit vielseitigen Fähigkeiten und dazu einen verlässlichen Service“, begründet der CEO die Entscheidung für die S33.

Dank dieser können seine Mitarbeitenden nun schon nach einer kurzen Einführungsphase verlässlich bis auf den Mikrometer genaue Bauteile herstellen. Die Produktion sei insgesamt schneller, effizienter und günstiger geworden, sagt Mendoza, und einige Komponenten, die früher außer Haus gefertigt werden mussten, würden jetzt im Unternehmen hergestellt. „Die Maschine eröffnet unserem Geschäft ganz neue Möglichkeiten, und ich sehe für uns damit in Mexiko eine sehr erfolgreiche Zukunft.“

„DIE MASCHINE VON UNITED GRINDING ERÖFFNET UNS GANZ NEUE MÖGLICHKEITEN.“

Antonio Mendoza, CEO Moldes Mendoza

UPDATE

DESIGN IST ZUKUNFT

In der UNITED GRINDING Group hat Design neben funktionellen Dimensionen die Aufgabe, Zukunft zu antizipieren. Dies zeigte sich 2013, als ein neues Maschinendesign aller Marken der Gruppe entwickelt wurde. Und ging ab 2015 mit C.O.R.E. weiter, dem ersten gemeinsamen Interaction Design und der Entwicklung eines gruppenübergreifenden, digitalen Ökosystems – das weitere Neuerungen nach sich ziehen wird

TEXT: Michael Hopp

DAS NEUE DESIGN DER MASCHINEN

Nicht viel mehr als ein Jahr hatten die Verantwortlichen der UNITED GRINDING Group und der Designer Dominic Schindler Zeit, um das neue Corporate Design rechtzeitig zur EMO Hannover 2013 fertigzustellen. Eine große Aufgabe mit hoher Wirkung, denn der Übergang von Körber Schleifring zur UNITED GRINDING Group zeigte sich damals unter anderem in dem einheitlichen Maschinendesign und den einheitlichen Gestaltungselementen, etwa der Signalleuchte. Das hochwertige Design sollte den Mehrwert der Maschinen transportieren, aber auch die Kunden und die Mitarbeitenden begeistern.

„Motion“ 02/2013 zeigte das neue Maschinendesign der UNITED GRINDING Group – und hatte das Layout der neuen CI angepasst



AUFTRITT C.O.R.E. – MEHR ALS DESIGN

Im Jahr 2015 startete die C.O.R.E.-Initiative, sie stand für Industrie 4.0 und für die digitale Transformation der ganzen Gruppe. Mit der 2021 in Mailand vorgestellten Hard- und Software-Architektur C.O.R.E. wurde das neue Maschinendesign um eine gruppeneinheitliche Maschinenbedienung ergänzt. Auf der Bedienseite wurde für alle Maschinen ein Panel entwickelt, das die gleiche User-Experience ermöglicht. Wie bereits für der Hardware gibt es jetzt auch für die Softwareentwicklung ein Designsystem mit einheitlicher Komponentenbibliothek.

Das einheitliche C.O.R.E. Panel mit dem benutzerfreundlichen, konfigurierbaren C.O.R.E. HMI, basierend auf modernster Web-Frontend-Technologie; einheitliche Software ergänzt ab 2021 den visuell abgestimmten Auftritt der Maschinen



DIE ZUKUNFT HAT LÄNGST BEGONNEN

Entwickelt von IRPD, dem Additive-Fertigungs-Spezialisten der UNITED GRINDING Group, markiert die LPBF-Anlage IMPACT 4530 den Beginn der nächsten Evolution der Maschinenbedienung. Setzt sich die Entwicklung fort, werden vielleicht schon in zehn Jahren kaum mehr fixe Bedienpanels an Maschinen zu sehen sein. Das aufwendige, vakuumfeste Laserschutzglas der IMPACT 4530 könnte dann durch einen großen, in die Schutztür integrierten Screen ersetzt werden, auf dem die Bilder zu sehen sind, die von Kameras aus dem Inneren der Maschine übertragen werden. Auf solch einer großen digitalen „Sichtscheibe“ sähe der Bediener in bester Qualität, was im Bauraum stattfindet – nebst weiteren wichtigen Prozess- und Zugangsdaten.

An der IMPACT 4530 lässt sich erkennen, wie Maschinen in Zukunft aussehen werden. Panels weichen Touchscreens für die Mensch-Maschine-Interaktion



DIGITALE, VERNETZTE PRODUKTION BRAUCHT KLUGE KÖPFE



*Die Geschichte der menschlichen
Produktion war immer eine Erweiterung
der Möglichkeiten – und stets auch
von Ängsten begleitet, sie könnte dem
Menschen schaden oder ihn ersetzen*

Mit digitaler Technik können Menschen eine neue Produktionsrealität schaffen – mit weniger repetitiven und monotonen Aufgaben. Ihre Kreativität und Intuition sind dafür entscheidend

TEXT: Sebastian Barth

DIE FORTSCHREITENDE ENTWICKLUNG von der einfachen Werkstatt zur digitalen, vernetzten Produktion ist ein bemerkenswerter Vorgang in der Geschichte der Industrie. Treibende Kraft für diesen Fortschritt waren und sind bis heute die Kreativität und die Innovationskraft des Menschen.

Der Begriff Fabrik stammt aus dem Lateinischen und geht auf das Wort „fabrica“ zurück, was so viel wie „Werkstatt“ oder „Bauwerk“ bedeutet. Im antiken Rom wurde der Begriff daher verwendet, um Gebäude zu beschreiben, in denen Handwerker meist mit handgeführten Werkzeugen Alltagsprodukte herstellten. Heutige Fabriken werden nur noch selten mit Handwerkern in Verbindung gebracht, sondern vielmehr mit Facharbeitern, Ingenieuren, Wissensarbeitern. Nach wie vor ist es aber essenziell, dass gerade sie ihr Handwerk verstehen.

Das Konzept der Fabrik entwickelte sich stetig weiter, insbesondere während der industriellen Revolution im 18. und 19. Jahrhundert. In dieser Zeit entstanden große, industrielle Produktionsstätten, in denen der Mensch handgeführte Prozesse durch Maschinen ersetzte. Durch die Entwicklung immer ausgeklügelter Maschinenkonzepte und

deren kontinuierliche Weiterentwicklung entstand bis heute mit dem Maschinenbau eine der weltweit umsatzstärksten Schlüsselindustrien.

WIE VERÄNDERT SICH DIE ROLLE DES MENSCHEN?

Der Maschinenbau befindet sich heute in einer besonderen Phase der Weiterentwicklung. Die fortschreitende Digitalisierung von Maschinen, Technologiesprünge bei der künstlichen Intelligenz (KI) und die steigende Verfügbarkeit von Produktionsdaten führen zu einer zunehmenden Automatisierung. Immer mehr halten digital vernetzte Fabriken Einzug, in denen intelligente Maschinen und Systeme miteinander kommunizieren und hochkomplexe Produktionssysteme entstehen. In diesem soziotechnologischen Umfeld verändert sich auch die Rolle des Menschen grundlegend. Doch wie genau ändert sich die Rolle des Menschen?

In der Vergangenheit war der Mensch oft mit repetitiven und monotonen Aufgaben betraut. Er war für den Bau und die Bedienung von Maschinen verantwortlich, führte Montagearbeiten aus oder überwachte die Produktion. Mit der Einführung und stetigen Erweiterung assistierender digitaler Technologien bietet sich das Potenzial, diese Tätigkeiten für den Menschen in bisher ungekanntem Maße zu reduzieren. Maschinen sind besser als der Mensch in der Lage, große Mengen an Daten rasch und effizient zu verarbeiten. Sie können schnell komplexe Berechnungen durchführen und repetitive Aufgaben mit hoher Geschwindigkeit und Genauigkeit ausführen. Schwere Lasten oder gefährliche Arbeiten können mit geringerem Risiko für die Mitarbeitenden verrichtet werden. Fehler werden vermieden, die Produktivität steigt, und die Arbeitssicherheit wird gefördert.

BEI KOMPLEXEN FRAGEN KANN KI EINEM KLUGEN KOPF NICHT DAS WASSER REICHEN

Eine der wichtigsten Aufgaben des Menschen in diesem Umfeld liegt darin, geeignete Schnittstellen zu schaffen, an denen eine menschenzentrierte Kommunikation mit den intelligenten Maschinen im Produktionsnetzwerk stattfinden kann. Nur so ist der Mensch als gestaltender Akteur in der Lage, Daten und Informationen aus Maschinen und Systemen zu interpretieren und daraus Mehrwert zu generieren. Weiterhin muss der Mensch seine technischen Kenntnisse und seine Erfahrung nutzen, um Maschinen optimal zu konstruieren, zu konfigurieren und anzupassen. Einer durch den Menschen ge-

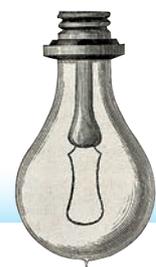
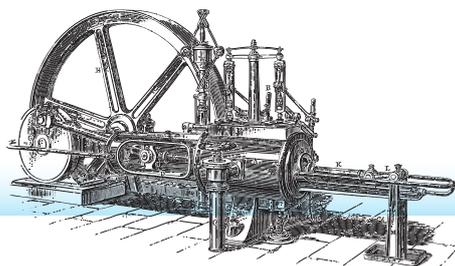
„MENSCHEN KÖNNEN PERSPEKTIVEN ABWÄGEN, WÄHREND MASCHINEN AUF PARAMETER ANGEWIESEN SIND.“

Sebastian Barth

schaffenen intuitiven Bedienung von Maschinen und digitalen Assistenzsystemen kommt dabei eine besondere Bedeutung zu. Und erst eine clevere Programmierung sowie die stete Wartung der intelligenten Maschinen und Roboter stellen eine sichere, produktive Ausführung der Produktionsaufgaben sicher.

Wie in den vergangenen Jahrhunderten spielt die Kreativität des Menschen auch künftig eine zentrale Rolle. Innovative Ansätze zur Prozessoptimierung entstehen häufig

Photos: Natalia Leinonen, koya879, Nyvit-art, Itsmesimon, Hein Nouwens, Marzolino (alle Shutterstock)



durch die Kombination von Technologiewissen und Ideenreichtum. Geht es darum, kreative Lösungen zu finden, neue Ideen zu entwickeln und komplexe Probleme zu lösen, die ein hohes Maß an Flexibilität und Originalität erfordern, kann bisher keine künstliche Intelligenz einem klugen Kopf das Wasser reichen. Die langjährige Erfahrung des Menschen und interdisziplinäre Kooperation ermöglichen es dem Menschen im Gegen-

„DIGITALISIERUNG ERSETZT DEN MENSCHEN NICHT, SIE ERWEITERT SEINE MÖGLICHKEITEN.“

Zitiert nach Bartels, May, von Au

satz zu Maschinen und Algorithmen, Produktinnovationen zu erarbeiten und Korrelation von Kausalität zu unterscheiden. So kann er Ursachen für Probleme identifizieren sowie die Wirkung von Maßnahmen technologisch bewerten.

KREATIVITÄT UND KRITISCHES DENKEN IN ZUKUNFT NOCH STÄRKER GEFRAGT

In einem zunehmend volatilen, unsicheren, komplexen und mehrdeutigen Wirtschaftsumfeld (VUCA), getrieben unter anderem durch Klimawandel, gesetzliche und geopolitische Unsicherheiten sowie Rohstoff- und Fachkräftekrisen, spielen die Flexibilität und die Anpassungsfähigkeit des Menschen eine immer wichtigere Rolle. Veränderungen oder neue Situationen erfordern oftmals eine

schnelle Anpassung von Fähigkeiten und Denkweisen. Der Mensch mit seinen kognitiven Fähigkeiten und seiner Intuition spielt auch hier eine zentrale Rolle, weil maschinelle Systeme zur Zielerfüllung normalerweise auf programmierte Anweisungen und Parameter angewiesen sind.

Auch kritisches Denken und das Treffen ethisch begründeter Entscheidungen werden in Zukunft verstärkt gefragt sein. Nachhaltige Produkte und Produktionsweisen rücken zunehmend in den Fokus produzierender Unternehmen, was zu einem Umdenken bei Produkten und Prozessen führt, auf das die maschinellen Systeme bisher nicht eingestellt sind. Der Mensch kann in solch komplexen, vor allem ungeordneten Situationen und Informationssystemen analysieren und verschiedene Perspektiven abwägen, während Maschinen und Produktionssysteme darauf beschränkt sind, von definierten Regeln und Algorithmen auszugehen.

Die Rolle jedes Einzelnen von uns liegt darin, sich dieses Zusammenspiels bewusst zu sein und die eigenen Stärken mit den durch die Innovationskraft anderer Menschen neu geschaffenen maschinellen Stärken in Symbiose zu bringen. Auf diese Weise kann jeder von uns mit seinem spezifischen Kompetenzprofil einen Beitrag leisten, um die aktuell vielfältigen Chancen sowohl aus wirtschaftlicher als auch aus ökologischer und sozialer Sicht bestmöglich zu nutzen. Die Autoren Bartels, May und von Au bringen es an dieser Stelle auf den Punkt: „Die Digitalisierung ersetzt den Menschen nicht, sie erweitert vielmehr seine Möglichkeiten.“^[1] Und als kluge Köpfe wissen wir diese Möglichkeiten zu nutzen und damit eine neue Produktionsrealität zu erschaffen. ○

[1] Peter Bartels, Peter May, Dominik von Au: „F.cube – So sichern Sie die Zukunft Ihres Familienunternehmens“. Verlag Murmann & Haufe Publishers

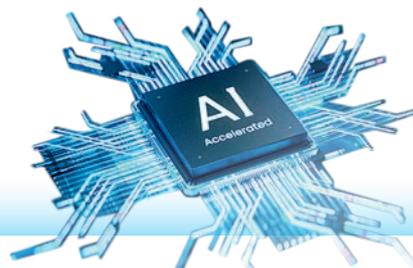
ÜBER

SEBASTIAN BARTH

Dr.-Ing. Sebastian Barth, Oberingenieur Schleiftechnik und Technologiemanagement in der Fertigung am Werkzeugmaschinen-



labor der RWTH Aachen University, Leiter Technologieberatung Werkzeugbauakademie WBA, Leiter Geschäftsstelle Kompetenzzentrum Bio4MatPro





FÜHRENDE MESSE FÜR SCHLEIFTECHNIK

14. BIS 17. MAI 2024,
STUTTGART, DEUTSCHLAND

ALS EINE DER WICHTIGSTEN internationalen Fachmessen für Schleiftechnik findet im Mai erneut die GrindingHub in Stuttgart statt. Ausgerichtet wird sie vom Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken (VDW) in Kooperation mit dem Schweizer Verband für die Tech-Industrie Swissmem sowie der Messe Stuttgart. Hier kann sich die Fachbesucherschaft über neue Entwicklungen bei Schleifmaschinen, Werkzeugschleifmaschinen und Schleifmitteln informieren – zudem stehen aktuelle Trends bei Softwaretools, Qualitätsmanagement und das gesamte Produktionsumfeld rund um die Wertschöpfungskette der Schleiftechnologie im Fokus. Auch die UNITED GRINDING Group freut sich darauf, Kundinnen und Kunden sowie Schleifbegeisterte über ihre neuesten Technologien und Produkte zu informieren. Sie können sich direkt am Stand unter anderem von der revolutionären und markenübergreifenden Hard- und Software-Architektur C.O.R.E. überzeugen oder modernste Schleiftechnologien und Automatisierungslösungen ausprobieren. Die GrindingHub feierte im Jahr 2022 ihre Premiere und findet alle zwei Jahre statt. „Wir freuen uns sehr, wieder an der GrindingHub teilzunehmen und Kunden und Interessierten unsere Neuheiten zu präsentieren“, sagte Michèle Fahrni, Head of Marketing & Communications.

GrindingHub, 14. bis 17. Mai 2024,
Landesmesse Stuttgart GmbH,
Messeplaza 1, 70629 Stuttgart

www.grindinghub.de

WEITERE MESSEN:

OKTOBER 2023



MSV 2023

10. – 13.10.2023
MSV –
BRNO, TSCHECHIEN



18. – 21.10.2023
MECT –
NAGOYA, JAPAN

NOVEMBER 2023



22. – 25.11.2023
THAI METALEX –
BANGKOK, THAILAND

APRIL 2024



08. – 12.04.2024
CCMT –
SHANGHAI, CHINA

MAI 2024



14. – 17.05.2024
GRINDINGHUB –
STUTTGART, DEUTSCHLAND

**DIE AKTUELLEN MESSETERMINE
FINDEN SIE UNTER:
www.grinding.ch/de/veranstaltungen**



UNITED GRINDING Group
3014 Bern, Schweiz
T +41 31 356 01 11
grinding.ch

FLACH UND PROFIL

MÄGERLE

8320 Fehraltorf, Schweiz
T +41 43 355 66 00
maegerle.com

BLOHM JUNG

21033 Hamburg, Deutschland
T +49 40 33461 2000
blohmjung.com

BLOHM JUNG

73037 Göppingen, Deutschland
T +49 7161 6271 800
blohmjung.com

RUND

STUDER

3602 Thun, Schweiz
T +41 33 439 11 11
studer.com

STUDER

2504 Biel, Schweiz
T +41 32 344 04 50
studer.com

STUDER

Tokio 143-0016, Japan
T +81 3 6801 6140
studer.com

SCHAUDT MIKROSA

73037 Göppingen, Deutschland
T +49 7161 6271 815
schaudtmikrosa.com

WERKZEUG

WALTER

72072 Tübingen, Deutschland
T +49 7071 9393 0
walter-machines.com

WALTER

30827 Garbsen, Deutschland
T +49 5131 4948 0
walter-machines.com

WALTER

66434 Kuřim, Tschechien
T +420 541 4266 11
walter-machines.com

EWAG

4554 Etziken, Schweiz
T +41 32 613 31 31
ewag.com

WALTER EWAG

Anjo City 446-0056, Japan
T +81 556 71 1666
walter-machines.com

WALTER EWAG

609916 Singapur
T +65 6562 8101
walter-machines.com

WALTER EWAG

Warwick CV34 5DR,
Großbritannien
T +44 1926 4850 47
walter-machines.com

WALTER EWAG

22070 Vertemate con
Minoprio (CO), Italien
T +39 31 7708 98
walter-machines.com

ADDITIVE FERTIGUNG

IRPD

9014 St. Gallen, Schweiz
T +41 71 274 73 10
irpd.ch

UNITED GRINDING GROUP INTERNATIONAL

UNITED GRINDING

Shanghai 201814, China
T +86 21 3958 7333
grinding.cn

UNITED GRINDING

Beijing 100015, China
T +86 10 8526 1040
grinding.cn

UNITED GRINDING

Bangalore 560058, Indien
T +91 80 30257 612
grinding.ch

UNITED GRINDING

Miamisburg, OH 45342, USA
T +1 937 859 1975
grinding.com

UNITED GRINDING

Querétaro, Qro. 76090, Mexiko
T +52 4421 99 5010
grinding.com